



**Instituto de
Relaciones
Internacionales**

Serie: Estudios e Investigaciones

Nº 33 Agosto 2008

Banco Mundial: buscando el por qué del sinsentido

Javier Surasky

 Ediciones IRI

Banco Mundial	5
Orígenes	5
La Conferencia de Bretton Woods	8
Del BIRF al Grupo del Banco Mundial	10
El Organismo Multilateral de Garantía de Inversiones (OMGI)	132
El Centro Internacional de Arreglo de Disputas relativas a Inversiones (CIADI)	145
Conclusiones	153
<u>Bibliografía:</u>	<u>155</u>

Banco Mundial

En este trabajo nos proponemos conocer el origen y la estructura orgánica del Banco Mundial, institución que -dentro de la tríada que comparte con el FMI y la OMC- tiene por mandato contribuir al Desarrollo de sus Estados miembros y que, en 2005 afirmó que su misión es “to fight poverty with passion and professionalism” (BM, 2005c).

Orígenes

Entre los años 1940 y 1944 el entonces Asesor del Departamento del Tesoro británico, John Maynard Keynes -por un lado- y el Asesor Jefe del Secretario del Tesoro de los Estados Unidos, Harry Dexter White -por otro- elaboraron sendas propuestas destinadas a que no se repitiera la situación económica internacional que había seguido al fin de la Primera Guerra Mundial.

El “crack” de la bolsa de los Estados Unidos en 1929, la crisis de 1930, las devaluaciones competitivas, las restricciones al comercio internacional y, finalmente, la “gran depresión” -cuyo resultado fue un retroceso del comercio internacional de un 65% de acuerdo a su valor y de un 25% de acuerdo a su volumen entre los años 1929 y 1933- están vinculadas con las medidas adoptadas en la Conferencia de Paz de Versalles de 1919 (Kindleberger, 1986).

El propio Keynes, que había integrado la delegación británica presente en dicha conferencia, renunció a su puesto en desacuerdo con las condiciones que se impondrían a Alemania y poco después publicó su trabajo *Las consecuencias económicas de la paz*, donde se refería a los problemas económicos mundiales que se originarían en las sanciones económicas impuestas a Alemania y en el poco apoyo brindado a la reconstrucción de las economías arrasadas por el conflicto armado.

De ese texto tomamos un extracto que, aunque extenso, permite una clara visión sobre la perspectiva del economista británico sobre el mundo previo a la Primera Guerra Mundial: “What an extraordinary episode in the economic progress of man that age was which came to an end in August, 1914! The greater part of the population, it is true, worked hard and lived at a low standard of comfort, yet were, to all appearances, reasonably contented with this lot. But escape was possible, for any man of capacity or character at all exceeding the average, into the middle and upper classes, for whom life offered, at a low cost and with the least trouble, conveniences, comforts, and amenities beyond the compass of the richest and most powerful monarchs of other ages. The inhabitant of London [...] regarded this state of affairs as normal, certain, and permanent, except in the direction of further improvement, and any deviation from it as aberrant, scandalous, and avoidable. The projects and politics of militarism and imperialism, of racial and cultural rivalries, of monopolies, restrictions, and exclusion, which were to play the serpent to this paradise, were little more than the amusements of his daily newspaper, and appeared to exercise almost no influence at all on the ordinary course of social and economic life, the internationalization of which was nearly complete in practice” (Keynes, 1920:6-7).

Este era el orden mundial que el Pacto de Versalles había dejado caer por falta de previsión económica.

Ese espíritu llevó a que, aun antes del fin de la Segunda Guerra Mundial, Keynes elaborase un proyecto que “trasladaba al plano internacional sus ideas sobre la posibilidad de alcanzar el pleno empleo a través de la intervención activa del Estado” (Sanahuja, 2001:48).

White, que había ingresado al Departamento del Tesoro norteamericano en 1934 -en el marco del *New Deal* impulsado por el Presidente Roosevelt- y conocía el trabajo de su colega británico, presentó en 1941 un plan destinado a afianzar la economía mundial de posguerra.

Ambos economistas coincidían en la necesidad de crear un sistema financiero-monetario-comercial multilateral de alcance global como estrategia para superar los obstáculos que la Segunda Guerra dejaba planteados a la economía mundial.

Keynes proponía establecer una suerte de Banco Central Internacional -*International Clearing Union, ICU*- facultado para emitir un valor monetario de reserva internacional que recibiría el nombre de *Bancor*, cuya función sería la de dotar de liquidez al sistema económico internacional.

Este Banco Central Internacional actuaría cuando se produjeran desequilibrios en las balanzas de pagos de los Estados, situación frente a la cual el “costo del ajuste” sería compartido entre aquellos que hubieran incurrido en déficit y en superávit mediante un sistema de crédito a favor de los primeros y carga de impuestos sobre los segundos (ver Jayawardena, 1995:49-52). Contaría con reservas que ascenderían al valor del 50% de las importaciones mundiales.

Esta institución estaría acompañada por un fondo destinado a la reconstrucción de posguerra que se financiaría a partir de fondos provenientes de las tasas con las que la ICU cargaba a los países superavitarios.

Completaba la estructura una organización internacional de comercio que -entre otras funciones- impediría la implementación de devaluaciones competitivas, el establecimiento de aranceles obstaculizadores del comercio internacional y establecería acuerdos de precios mínimos para los productos primarios.

El Plan de White contemplaba establecer un fondo de estabilización de posguerra y un Banco de Reconstrucción y Fomento de las Naciones Unidas y Asociadas.

El fondo, que debía lograr la cuantía del 16% de las importaciones mundiales, perseguiría la estabilidad del sistema económico mundial y, como la organización internacional de comercio keynesiana aunque menos pretenciosa que ella, evitaría las prácticas devaluatorias como herramientas de competición en el comercio mundial.

El banco sería la fuente de los capitales necesarios para la reconstrucción de posguerra y para el crecimiento de los países pobres.

La propuesta White fue enviada por el gobierno de Estados Unidos al del Reino Unido para su estudio en 1942.

En abril de 1943 ambos economistas presentaron sus propuestas formalmente: Keynes lo hizo en abril bajo el nombre de *Plan para una Unión de Compensación Internacional*; White en julio mediante su *Anteproyecto preliminar de una propuesta de fondo internacional de estabilización*.¹

Paralelamente a este diálogo ango-estadounidense, la administración Roosevelt debatió el proyecto White con 46 Estados que se reunieron a tal efecto en la ciudad de Washington en el mes de mayo de 1943.

El 1º de abril de 1944 se dio a conocer un documento conjunto elaborado por los expertos de ambos países -*Joint Statement by Experts on the Establishment of an International Monetary Fund*- que sirvió como borrador para los trabajos de una conferencia convocada ese mismo

¹ Existieron también otros dos proyectos -uno francés y otro canadiense- que en lo fundamental seguían al estadounidense.

año por el Presidente Roosevelt: la *Conferencia Internacional sobre Asuntos Monetarios y Financieros de las Naciones Unidas*, de la que participaron 44 países, que se desarrolló en el centro vacacional de Bretton Woods (New Hampshire, Estados Unidos), entre el 1º y el 22 de julio.

En junio -inmediatamente antes del encuentro en Bretton Woods- se mantuvo una reunión preliminar con 18 Estados en la ciudad de Atlantic City para dar los toques finales a los proyectos de acuerdo: “Para cuando 44 países se reunieron en Bretton Woods, Estados Unidos ya se había asegurado el resultado de la conferencia (...) Estados Unidos controló estrictamente todos los procedimientos, designando como relatores y secretarios a funcionarios del Tesoro que había entrenado para ese fin (...) Goldenweiser, un delegado del Sistema de la Reserva Federal de Estados Unidos, resumió así el enfoque estadounidense: *Todos pueden opinar, siempre que sean complacientes o no digan nada*” (Rajamoorthy, 2004).

Para lograr sus objetivos el gobierno de Roosevelt utilizó las posibilidades que le daba una economía nacional británica altamente endeudada como consecuencia del esfuerzo bélico.

La maniobra de los Estados Unidos era clara, tanto como la ausencia de margen de negociación que tenía el Reino Unido. Churchill lo sabía y se lo dijo al Presidente de los Estados Unidos sin medias tintas: "Pienso que Ud. anhela abolir el Imperio Británico (...) Todos sus dichos lo confirman. A pesar de ello, sabemos que ustedes son nuestra única esperanza. Y ustedes saben que nosotros lo sabemos. Sin Estados Unidos, el Imperio Británico no podrá mantenerse" (citado por George y Sabelli, 1994:31).

Recordemos que las condiciones de la ayuda económica que los Estados Unidos brindaron al Reino Unido durante los primeros años de la guerra fueron muy duras: exigió pagos adelantados y, cuando el gobierno alegó dificultades, su par norteamericano le sugirió que se desprendiera de sus activos en el exterior, especialmente de los ubicados en los propios Estados Unidos y en la Argentina.

Esta situación solo cambió en 1941 cuando la presión económica sobre los aliados se volvió insoportable, hasta el punto de generar una desventaja en el frente de combate.

“Wartime negotiations leading to the Atlantic Charter, August 14, 1941, and the Mutual Aid Agreement, February 23, 1942, especially article 7 led to a compromise between the two nations, which created the setting for the planning for Bretton Woods. The British agreed to accept a multilateral payment system with ultimate convertibility of sterling, in exchange for a U.S. commitment to maintain full employment, the preservation of the Commonwealth, generous terms on lend lease, and U.S. assistance in the postwar recovery” (Bordo, 1992:15)

Fue entonces que el Congreso norteamericano aprobó la “ley de préstamo y arriendo” (*lend-lease Act*) -promulgada el 11 de marzo- y con ello los Estados Unidos ingresaron al conflicto bélico como proveedores de armamento y logística de los aliados casi un año antes del ataque a la base de Pearl Harbour, que tuvo lugar el 7 de diciembre de ese mismo año.

Por la “ley de préstamo y arriendo” se autorizaba al Presidente de los Estados Unidos, en función de la “defensa nacional” a “vender, permutar, transferir, arrendar, prestar” toda clase de materiales en apoyo al gobierno de cualquier país cuya defensa el Presidente considere “vital para los Estados Unidos” (traducción propia del original en inglés)².

Fue un mecanismo que se tradujo, para los aliados, en un aporte económico de aproximadamente 50.000 millones de dólares y para los Estados Unidos en un impulso a las fuerzas propias de su economía, sobre la base de la producción bélica.

² Puede verse el texto completo de la ley -en inglés- en internet: <http://www.history.navy.mil/faqs/faq59-23.htm>

Ahora bien, cuando se aprobó la ley de referencia “se dejó sin determinar la compensación que debía recibir Estados Unidos por la ayuda suministrada. El Congreso presionaba al presidente Roosevelt para que se asegurara de obtener algún beneficio para Estados Unidos a cambio de la ayuda. Los asesores del Presidente pensaron que el problema quedaría resuelto si conseguían que Gran Bretaña y otros países receptores de la ayuda se comprometieran a participar en la reconstrucción del multilateralismo en la posguerra” (Gardner, 1994:143).

Esta “participación” que se esperaba parece haber sido la aceptación de la política que impulsaran los Estados Unidos y que se reflejó en el programa de White. Keynes sabía que la economía británica de posguerra necesitaría del apoyo norteamericano.

Bajo estas condiciones se dieron las negociaciones que condujeron a ambos países a acordar sus posiciones en el trayecto final hacia la reunión de Bretton Woods.

La Conferencia de Bretton Woods

“Placée officiellement sous la bannière des Nations Unies, la conférence de Bretton Woods ne fut pas, en réalité, un parangon de démocratie. Les négociations furent, tout au long, dominées par deux puissances impériales : l'une, le Royaume-Uni, sur le déclin; l'autre, les Etats-Unis, en pleine ascension” (Clairmont, 1994:12).

La labor de la Conferencia se dividió en 3 comisiones: la Comisión 1, sobre Fondo Monetario Internacional (FMI); la Comisión 2 sobre el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF); y la Comisión 3 dedicada a otras cuestiones sobre cooperación financiera internacional.

La primera comisión estuvo presidida por White, la segunda por Keynes y la tercera por Eduardo Suárez, Ministro de Hacienda de México.

Se afirma que los debates relacionados al futuro Banco “apenas suscitaban controversias, en parte porque la propuesta inicial del banco de reconstrucción, una vez descartadas las ambiciosas ideas iniciales de Keynes, era bastante inocua y, en parte, debido a que el desarrollo económico aún no era una cuestión relevante en los asuntos internacionales” (Sanahuja, 2001:52).

Creemos que esto es, cuando menos, difícil de confirmar.

Esa “falta de interés” no se condice con las presiones que existieron en el marco de la Comisión II ni con el planteo de las delegaciones latinoamericanas presentes en Bretton Woods³ en el sentido de que el Banco debía dirigir sus esfuerzos a apoyar el desarrollo de los países pobres y no exclusivamente al proceso de reconstrucción de posguerra, aunque su prédica no haya tenido éxito hasta treinta años después.

La Comisión II comenzó sus trabajos el día 11 de julio bajo la presidencia de John Maynard Keynes -quien por entonces había pasado ya los 60 años de edad- acompañado por un vicepresidente (Luis Alamos Barros, de Chile), un Secretario de Actas (Georges Theunis, de Bélgica), dos Secretarios y un Asistente de la Secretaría.

³ De 44 países que asistieron a Bretton Woods, 19 fueron de América Latina (Bolivia, Brasil, Colombia, Costa Rica, Cuba, Chile, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Haití, Honduras, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana, Uruguay y Venezuela), 12 de Europa (Bélgica, comité Francés de Liberación Nacional, Checoslovaquia, Grecia, Islandia, Luxemburgo, Noruega, Países Bajos, Polonia, Reino Unido, URSS, y Yugoslavia), 5 de Asia (Filipinas, China, India, Irán e Irak), 4 del Continente Africano (Egipto, Etiopía, Liberia y Sudáfrica), 2 de Oceanía (Australia y Nueva Zelanda) y los Estados Unidos y Canadá.

Su ritmo de trabajo fue desgastante. El propio Keynes lo describe: “es como si tuviéramos que llevar a cabo los trabajos preliminares de muchos comités interministeriales y del gabinete y (...) promulgar dos complicadas medidas legislativas de enormes proporciones y todo esto actuando en comités y reuniones de más de 200 personas, en salas con mala acústica, gritando en los micrófonos, donde muchos de los presentes cuentan con escaso conocimiento del inglés y desean principalmente formular declaraciones que impresionen a la prensa de sus países (...) Todos trabajamos cada minuto del tiempo que dispusimos, casi sin interrupción, durante cuatro semanas" (traducción propia del original en inglés: Keynes, 1980:106-107).

Para llevar adelante los debates se crearon cuatro sub-comités sobre diferentes aspectos del proyecto del convenio constitutivo del Banco:

- Sub-comité 1 sobre propósitos, políticas y capital del Banco, presidido por J.W. Be-
yen, (Países Bajos);
- Sub-comité 2 sobre operaciones del Banco, presidido por E.I. Montouliou (Cuba);
- Sub-comité 3 sobre organización y gestión, presidido por M. López Pumarejo (Co-
lombia);
- Sub-comité 4 sobre estructura y estatus del Banco, presidido por Sir C.D. Deshmukh
(India).

Keynes entendía imposible la labor en grupos plenarios y ya anteriormente se había expresado en contra de una convocatoria “masiva” al encuentro en Bretton Woods, llegando a afirmar a su gobierno que entre los invitados se hallaban más de 20 gobiernos “que no tienen nada para aportar y que solamente dificultarán las cosas” (traducción propia del original en inglés: Key-
nes, 1980:41).

Trabajando en ese contexto Keynes fue duramente criticado por su falta de diplomacia y por su escasa predisposición a debatir los asuntos aun en el seno de la comisión que lo tenía al frente.

Al respecto Van Dormael (1978) cita a Dean Acheson: “The first problem about the Bank is that the commission meetings on the Bank, which are conducted by Keynes, are being rushed in a perfectly impossible and outrageous way. Now, that comes from the fact that Keynes is under great pressure. He knows this thing inside out so that when anybody says Section 15-C he knows what it is. Nobody else in the room- knows. So before you have an opportunity to turn to Section 15-C and see what he is talking about, he says, "I hear no objection to that", and it is passed. Well, everybody is trying to find Section 15-C. He then says, we are now talking about Section 26-D. Then they begin fiddling around with their papers, and before you find that, it is passed.”

No obstante las críticas, el trabajo realizado en la Comisión II dio como resultado el nacimiento del texto fundacional del Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento.

En su discurso al clausurar la Conferencia, Keynes afirmó: “I will not say that the establish-
ment of the Bank for reconstruction and development is more important than the Monetary Fund but perhaps it is more urgent (...) other main purpose [del BIRF] is the development of the less-developed areas of the world in the general interests of the standard of life, of condi-
tions of labour, and the expanse of trade everywhere”.

Su alocución se cerró con una frase grandilocuente: “We have been working quietly away in the cool woods and mountains of New Hampshire and I doubt if the world yet understands how big a thing we are bringing to birth” (Keynes, 1944).

El tratado que dio vida al BIRF entró en vigor el 27 de diciembre de 1945, en 1946 tuvo lugar la reunión inaugural de las Juntas de Gobernadores del Banco en Savannah, Estados Unidos.

A decir de Sanahuja (2001:55) Bretton Woods dio una “clara primacía al mercado como principio regulador de la economía internacional y, como objetivo primordial, se intentaba crear y mantener un mercado internacional abierto a las operaciones de las corporaciones estadounidenses”.

A continuación desarrollaremos la estructura e historia del BM, lo que nos permitirá conocer el sustento y las consecuencias de esa afirmación.

Del BIRF al Grupo del Banco Mundial

La expresión “Banco Mundial” designó en sus orígenes exclusivamente al BIRF. Nace a partir de un artículo publicado por *The Economist* el 22 de julio de 1944. La primera reunión de la Junta de Gobernadores del BIRF y el FMI recibió la denominación oficial de “*World Fund and Bank Inaugural Meeting*” y el periódico *The Washington Post* utilizó en su cobertura la expresión “*World Bank*” para referirse al Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento. Finalmente “What began as a nickname became official shorthand in 1975 for the IBRD and the International Development Association together” (Banco Mundial, 2005d:6).

Desde la creación del BIRF las funciones que se pusieron a cargo del Banco implicaron que se transformara de aquella institución única inicial en un conjunto conformado por cinco instituciones estrechamente vinculadas: el Grupo Banco Mundial.

“Por la limitación originaria de sus facultades, y por el propio desarrollo lógico de sus funciones, en torno al BIRF se han gestado otras cuatro organizaciones internacionales” (Tamames, 1999:134).

En la actualidad cuando se habla de “Banco Mundial” en realidad se está haciendo referencia a dos de instituciones: el BIRF -que sigue siendo la de mayor relevancia en términos financieros y en número de miembros- y la Asociación Internacional de Fomento (AIF).

Los demás integrantes del grupo son la Corporación Financiera Internacional (CFI), el Organismo Multilateral de Garantía de Inversiones (OMGI) y el Centro Internacional de Arreglo de Diferencias relativas a Inversiones (CIADI).

De acuerdo a lo previsto en el Convenio Constitutivo del BIRF, para ser miembro del mismo los Estados deben serlo previamente del FMI; de igual manera los gobiernos que quieran integrar la AIF, la CFI y el OMGI o acudir al CIADI deben ser primero miembro del BIRF.



Grupo “Banco Mundial”



Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento

Creado en 1945.
184 países miembros.

Total acumulado de financiamiento: \$407.400 millones.

Financiamiento en el ejercicio de 2005: \$13.600 millones para 118 operaciones nuevas en 37 países.



Asociación Internacional de Fomento

Creada en 1960.
165 países miembros.

Total acumulado de compromisos: \$161.000 millones.

Compromisos del ejercicio de 2005: \$8.700 millones para 160 operaciones nuevas en 66 países.



Corporación Financiera Internacional

Creada en 1956.
178 países miembros.

Cartera de compromisos: \$24.600 millones.

Compromisos del ejercicio de 2005: \$5.400 millones para 236 proyectos en 67 países.



Centro Internacional de Arreglo de Diferencias relativas a Inversiones

Creado en 1966.
142 países miembros.

Total de casos registrados: 184.
Casos registrados en el ejercicio de 2005: 25.



Organismo Multilateral de Garantía de Inversiones

Creado en 1988.
165 países miembros.

Total acumulado de garantías otorgadas: \$14.700 millones.
Garantías otorgadas en el ejercicio de 2005: \$1.200 millones.

Antes de avanzar en el estudio separado de cada una de ellas conviene hacer referencia tanto a la organización institucional del Banco Mundial, al mecanismo de toma de decisiones y a los instrumentos financieros mediante los cuales el BIRF y la AIF cumplen con su función de brindar financiamiento a los Estados para facilitar su desarrollo, haciendo las menciones que correspondan cuando deban marcarse diferencias entre estas y la CFI, el OMGI y el CIADI.

Grupo Banco Mundial: Detalle de miembros de las instituciones que lo componen y de sus posibilidades de acceso a financiamiento del BIRF, la AIF o combinado (año 2005).

País	BIRF	CFI	AIF	OMGI	CIADI
Afganistán	a	a	`	a	a
Albania	a	a	`	a	a
Alemania	a	a	a	a	a
Angola	a	a	`	a	

Antigua y Barbuda	r	a			
Arabia Saudita	a	a	a	a	a
Argelia	r	a	a	a	a
Argentina	r	a	a	a	a
Armenia	a	a	`	a	a
Australia	a	a	a	a	a
Austria	a	a	a	a	a
Azerbaiyán	<	a	<	a	a
Bahamas	a	a		a	a
Bahrein	a	a		a	a
Bangladesh	a	a	`	a	a
Barbados	a	a	a	a	a
Belarús	r	a		a	a
Bélgica	a	a	a	a	a
Belice	r	a	a	a	
Benin	a	a	`	a	a
Bhután	a	a	`		
Bolivia	<	a	<	a	a
Bosnia y Herzegovina	<	a	<	a	a
Botswana	r	a	a	a	a
Brasil	r	a	a	a	
Brunei Darussalam	a				a
Bulgaria	r	a		a	a
Burkina Faso	a	a	`	a	a
Burundi	a	a	`	a	a
Cabo Verde	a	a	`	a	
Camboya	a	a	`	a	
Camerún	a	a	`	a	a

Canadá	a	a	a	a	
Chad	a	a	`	a	a
Chile	r	a	a	a	a
China	r	a	a	a	a
Chipre	a	a	a	a	a
Colombia	r	a	a	a	a
Comores	a	a	`		a
Congo, República del	a	a	`	a	a
Congo, República Democrática del	a	a	`	a	a
Corea, República de	r	a	a	a	a
Costa Rica	r	a	a	a	a
Côte D'Ivoire	a	a	`	a	a
Croacia	r	a	a	a	a
Dinamarca	a	a	a	a	a
Djibouti	a	a	`		
Dominica	<	a	<	a	
Ecuador	r	a	a	a	a
Egipto, República Árabe de	r	a	a	a	a
El Salvador	r	a	a	a	a
Emiratos Árabes Unidos	a	a	a	a	a
Eritrea	a	a	`	a	
Eslovenia	a	a	a	a	a
España	a	a	a	a	a
Estados Unidos	a	a	a	a	a
Estonia	r	a		a	a
Etiopía	a	a	`	a	
Ex República Yugoslava de Macedonia	r	a	a	a	a
Federación de Rusia	r	a	a	a	

Fiji	r	a	a	a	a
Filipinas	r	a	a	a	a
Finlandia	a	a	a	a	a
Francia	a	a	a	a	a
Gabón	r	a	a	a	a
Gambia	a	a	`	a	a
Georgia	a	a	`	a	a
Ghana	a	a	`	a	a
Granada	<	a	<	a	a
Grecia	a	a	a	a	a
Guatemala	r	a	a	a	a
Guinea	a	a	`	a	a
Guinea-Bissau	a	a	`		
Guinea Ecuatorial	r	a	a	a	
Guyana	a	a	`	a	a
Haití	a	a	`	a	
Honduras	a	a	`	a	a
Hungría	r	a	a	a	a
India	<	a	<	a	
Indonesia	<	a	<	a	a
Irán, República Islámica del	r	a	a	a	
Iraq	r	a	a		
Irlanda	a	a	a	a	a
Islandia	a	a	a	a	a
Islas Marshall	r	a	a		
Islas Salomón	a	a	`		a
Israel	a	a	a	a	a
Italia	a	a	a	a	a

Jamaica	r	a		a	a
Japón	a	a	a	a	a
Jordania	r	a	a	a	a
Kazajstán	r	a	a	a	a
Kenya	a	a	`	a	a
Kiribati	a	a	`		
Kuwait	a	a	a	a	a
Lesotho	a	a	`	a	a
Letonia	r	a	a	a	a
Líbano	r	a	a	a	a
Liberia	a	a	`		a
Libia	r	a	a	a	
Lituania	r	a		a	a
Luxemburgo	a	a	a	a	a
Madagascar	a	a	`	a	a
Malasia	r	a	a	a	a
Malawi	a	a	`	a	a
Maldivas	a	a	`		
Malí	a	a	`	a	a
Malta	a			a	a
Marruecos	r	a	a	a	a
Mauricio	r	a	a	a	a
Mauritania	a	a	`	a	a
México	r	a	a		
Micronesia, Estados Federados de	r	a	a	a	a
Mongolia	a	a	`	a	a
Mozambique	a	a	`	a	a
Myanmar	a	a	`		

Namibia	r	a		a	
Nepal	a	a	`	a	a
Nicaragua	a	a	`	a	a
Níger	a	a	`		a
Nigeria	a	a	`	a	a
Noruega	a	a	a	a	a
Nueva Zelanda	a	a	a		a
Omán	a	a	a	a	a
Países Bajos	a	a	a	a	a
Pakistán	<	a	<	a	a
Palau	r	a	a	a	
Panamá	r	a	a	a	a
Papúa Nueva Guinea	<	a	<	a	a
Paraguay	r	a	a	a	a
Perú	r	a	a	a	a
Polonia	r	a	a	a	
Portugal	a	a	a	a	a
Qatar	a			a	
Reino Unido	a	a	a	a	a
República Árabe Siria	r	a	a	a	
República Centroafricana	a	a	`	a	a
República Checa	a	a	a	a	a
República de Moldova	a	a	`	a	
República Democrática Popular Lao	a	a	`	a	
República Dominicana	r	a	a	a	
República Eslovaca	r	a	a	a	a
República Kirguisa	a	a	`	a	
República Unida de Tanzania	a	a	`	a	a

Rumania	r	a		a	a
Rwanda	a	a	`	a	a
Saint Kitts y Nevis	r	a	a	a	a
Samoa	a	a	`	a	a
San Marino	a				
San Vicente y las Granadinas	<		<	a	a
Santa Lucía	<	a	<	a	a
Santo Tomé y Príncipe	a		`		
Senegal	a	a	`	a	a
Serbia y Montenegro	<	a	<	a	
Seychelles	r	a		a	a
Sierra Leona	a	a	`	a	a
Singapur	a	a	a	a	a
Somalia	a	a	`		a
Sri Lanka	a	a	`	a	a
Sudáfrica	r	a	a	a	
Sudán	a	a	`	a	a
Suecia	a	a	a	a	a
Suiza	a	a	a	a	a
Suriname	r			a	
Swazilandia	r	a	a	a	a
Tailandia	r	a	a	a	
Tayikistán	a	a	`	a	
Timor-Leste	a		`	a	a
Togo	a	a	`	a	a
Tonga	a	a	`		a
Trinidad y Tobago	r	a	a	a	a
Túnez	r	a	a	a	a

Turkmenistán	r	a		a	a
Turquía	r	a	a	a	a
Ucrania	r	a		a	a
Uganda	a	a	`	a	a
Uruguay	r	a		a	a
Uzbekistán	<	a	<	a	a
Vanuatu	a	a	`	a	
Venezuela, República Bolivariana de	r	a		a	a
Viet Nam	a	a	`	a	
Yemen, República del	a	a	`	a	
Zambia	a	a	`	a	a
Zimbabwe	<	a	<	a	a
Total de Miembros	184	176	164	164	140
Total de miembros elegibles para préstamos	78^a		81^a		

Referencias:

a Países miembros.

r Países prestatarios del BIRF únicamente.

< Países prestatarios del BIRF y la AIF.

` Países prestatarios de la AIF únicamente.

^a Se computa dentro del total a los 14 Estados que pueden recibir préstamos del BIRF y de la AIF*Fuente: Elaboración propia sobre la base de los datos que proporciona el sitio web del Banco Mundial*

La estructura institucional

Pensado como una agencia técnica especializada del Sistema Naciones Unidas, el Banco Mundial opera de hecho como una institución independiente que actúa de acuerdo a los designios de sus miembros, que son sus dueños, aunque como veremos las decisiones sobre las operaciones de la institución se alejan -y mucho- de cualquier atisbo de democracia.

El asunto de las relaciones entre BM y Naciones Unidas ha sido complejo desde el comienzo.

El Consejo Económico y Social de la ONU (ECOSOC) que es, de acuerdo a la Carta de San Francisco, quien establece los acuerdos con los programas, unidades, fondos, etc. que integran el sistema de Naciones Unidas, envió a la primera reunión de la Junta de Gobernadores del FMI y el BM, en 1946, una nota solicitando se creen los mecanismos que permitan las relaciones entre la ONU y las nuevas instituciones.

El tema no fue tratado y la Junta lo derivó a la primera reunión del Directorio Ejecutivo, que tendría lugar unos meses después.

Se iniciaron negociaciones que “no fueron especialmente cordiales” (Mason y Asher, 1973:55).

Ante la falta de avances, el ECOSOC envió una segunda carta al BM que recibió como respuesta del Directorio Ejecutivo su comprensión de que la realización de una reunión entre ambas instituciones era aún prematura.

La ONU insistió, ahora a través de su Secretario General, con una propuesta firme de iniciar negociaciones en setiembre de 1946. El BM siguió demorando cualquier posible encuentro: temía la respuesta de Wall Street a la visión del BM como agencia especializada de la ONU.

Tras varias dilaciones el Banco presentó un proyecto “que, según los términos de los historiadores, era más bien una declaración de independencia que una declaración de colaboración (...) En el transcurso de la sesión de 1947 del ECOSOC, el representante de la Unión Soviética afirmó que el proyecto de acuerdo constituía una violación flagrante de al menos cuatro artículos de la Carta de la ONU. Más irritante para los responsables del Banco Mundial y para los Estados Unidos fue el ataque del representante de Noruega (país de donde provenía el Secretario general de la ONU Trygve Lie). El mismo declaró que Noruega no podía aceptar que tales privilegios fuesen otorgados al Banco Mundial y al Fondo, porque tal situación degradaría aún más a las Naciones Unidas. El representante de Estados Unidos intervino para decir que lo que en realidad degradaría más a las Naciones Unidas era su incapacidad para llegar a un acuerdo con el Banco y el Fondo” (Toussaint, 2004a:4-5).

Las críticas a las que hace referencia alcanzan a disposiciones tales como dejar a criterio del BM la consideración de qué información debe comunicarle al ECOSOC, cuando el artículo 64 de la Carta de las Naciones Unidas expresa que el ECOSOC podrá solicitar, y deberán serle entregados, informes regulares de las agencias especializadas.

El acuerdo finalmente alcanzado reconoce que el BM es una organización especializada integrante del sistema de Naciones Unidas pero a la vez le otorga el privilegio de comportarse como organización internacional independiente.

Hoy el BM cuenta con más de diez mil funcionarios que desempeñan sus tareas en la ciudad de Washington a los que se suman aproximadamente tres mil trabajadores “en el terreno”⁴.

Persigue sus objetivos a través de Unidades Vicepresidenciales que concentran su labor sobre una región o asunto en especial.

No obstante, la máxima autoridad del Banco es la Junta de Gobernadores, órgano compuesto por un representante de cada país miembro -suele ser su Ministro de Economía o de Desarrollo-, que se reúne al menos una vez al año (en paralelo a las reuniones del FMI).

Estas “Reuniones Anuales” se realizan en Washington durante dos años y, en el tercero, en el territorio de un país miembro diferente, para volver nuevamente por dos años a los Estados Unidos.

Es en este ámbito donde se trazan las grandes líneas de trabajo y de política del BM, se admiten nuevos miembros y se suspende a los actuales cuando así correspondiere y se acuerdan las modificaciones en el capital social autorizado.

Es también el encargado de aprobar el presupuesto y los estados financieros.

Para sesionar la Junta debe reunir un quórum integrado por una mayoría de miembros que detenten no menos que 2/3 de los votos ponderados.

⁴ El Banco mundial es la tercera mayor fuente de empleos de la ciudad de Washington.

En ocasión de la Reunión Anual de la Junta de Gobernadores tiene lugar también una de las dos reuniones que anualmente mantiene el Comité para el Desarrollo (se la conoce como “reunión de invierno”, mientras que al segundo encuentro anual se lo denomina “reunión de primavera” aludiendo a la estación del año en que tienen lugar, siempre considerando una perspectiva boreal).

Este comité -cuyo nombre oficial es el de “Comité Ministerial Conjunto de las Juntas de Gobernadores del Banco y del Fondo para la Transferencia de Recursos Reales a los Países en Desarrollo”- fue creado en el año 1974 como un órgano común del BM y del FMI para la búsqueda de consensos sobre asuntos vinculados al Desarrollo.

Tiene la responsabilidad de asesorar a las Juntas de ambas Instituciones Financieras Internacionales (IFIs) en asuntos referidos al Desarrollo y a la obtención de los recursos necesarios para lograr el crecimiento económico de los países pobres.

Está integrado por veinticuatro miembros -que son Ministros miembros de la Junta de Gobernadores del BM- que representan a todos los miembros de ambas instituciones y son nombrados por países o grupos de países que tienen representación en los Directorios Ejecutivos del BM y del FMI.

Al frente del Comité sus miembros eligen a un Presidente.

Para llevar adelante durante el año el trabajo del Banco Mundial, los gobernadores delegan -con arreglo a lo dispuesto en el Convenio Constitutivo de cada una de las instituciones del Grupo Banco Mundial- gran parte de sus competencias en un Directorio Ejecutivo integrado por veinticuatro Directores elegidos cada dos años y se reúne al menos dos veces por semana en la sede del Banco de la ciudad de Washington, aunque debe hacerlo más seguido si así lo requieren las operaciones del Banco⁵.

De los veinticuatro Directores, cinco representan a Alemania, Estados Unidos, Francia, Japón y el Reino Unido por ser los países con más acciones del Banco. Otros tres Estados -Arabia Saudita, China, Federación de Rusia- han sido bendecidos por la institución con un Director propio.

Como consecuencia, los restantes 176 países miembros se agrupan para ser representados por dieciséis Directores Ejecutivos, generándose situaciones tales como que dos Directores representan a cuarenta y seis países del África Subsahariana⁶. Volveremos sobre este tema *infra* al estudiar la toma de decisiones.

El número de Directores Ejecutivos se ha modificado a lo largo del tiempo mediante decisión de la Junta de Gobernadores con el 80% del total de votos: hasta el 1º de noviembre de 1992 había veintidós Directores Ejecutivos, de los cuales se elegían diecisiete, pero ese año se decidió aumentar la cantidad de Directores Ejecutivos elegidos a diecinueve, tomando en consideración el crecimiento del número total de miembros del BM, de estos dos nuevos espacios en el directorios uno lo ocupa Rusia y el otro un nuevo grupo actualmente representado por Suiza.

Entre sus competencias se cuentan las de aprobar las propuestas de préstamos y garantías del BIRF, las de los créditos de la AIF y las de garantías que haga el Presidente del Banco, decidir las cuestiones de política por las cuales deben guiarse las operaciones del Banco y presentar

⁵ Los Directores Ejecutivos del Banco y sus Suplentes también lo son, en virtud de su cargo, de la CFI y de la AIF (siempre y cuando el país que los haya designado o los países que los hayan elegido, también sean miembros de la CFI y la AIF). Los miembros de la Junta de Directores del OMGI se eligen en forma independiente.

⁶ Es propicio hacer mención aquí a que el buen gobierno es una de las preocupaciones centrales del Banco a la hora de condicionar sus préstamos, que dedicó una investigación mundial para saber qué es lo que los pobres piensan de la pobreza -llamada *Voices of the Poors*- y que la importancia de la equidad en el desarrollo fue el tema central en su informe anual 2006.

ante la Junta de Gobernadores la auditoría de las cuentas, el presupuesto administrativo, el informe anual sobre las operaciones y políticas del Banco.

El Directorio ejecutivo solo puede sesionar si están presentes la mayoría de los Directores que representen no menos de la mitad de los votos ponderados.

Los Directores Ejecutivos integran además alguno o algunos de los comités permanentes del BM: de Auditoría, de Presupuesto, sobre la eficacia en términos de desarrollo, sobre cuestiones relativas a la política de personal y de gestión institucional y cuestiones administrativas relativas a los Directores Ejecutivos.

Es en estos comités donde se realizan los exámenes más exhaustivos sobre las políticas y las prácticas operativas del BM.

Completa el cuadro la existencia de un Presidente del Banco, elegido por el Directorio, quien no puede ser ni Gobernador ni Director Ejecutivo. Cuenta con un mandato original por cinco años renovable, aunque el segundo mandato puede ser conferido por menos tiempo.

Si bien no existe documento alguno en el cual se determine la nacionalidad del Presidente del Banco, por un “acuerdo de caballeros” ese cargo recae en un norteamericano (mientras que el de Director Gerente del FMI lo hace sobre un Europeo Occidental).

“However, despite pledges to the contrary, the US government pursued a highly secretive process for selecting the Bank’s next President: no disclosed criteria and qualifications, no lists of candidates, no process for concerned citizens to engage” (Jenkins y Alexander, 2005:3).

Presidentes del Banco Mundial (1946-2006)

Nombre	Período en el cargo	Nacionalidad	Sexo	Posiciones previas
Eugene Mayer	1946	Estadounidense	Masculino	Socio en la empresa Lazard Frères
John J. McCloy	1947-49	Estadounidense	Masculino	Asistente del Secretario de Guerra
Eugene R. Black	1949-63	Estadounidense	Masculino	Vice Presidente del Chase National Bank
George D. Woods	1963-68	Estadounidense	Masculino	Presidente del consejo de la First Boston Corp.
Robert McNamara	1968-81	Estadounidense	Masculino	Secretario de Defensa
Alden Clausen	1981-84	Estadounidense	Masculino	CEO del Bank of America
Barber B. Conable	1984-91	Estadounidense	Masculino	Congresista
Lewis Preston	1991-95	Estadounidense	Masculino	CEO de J.P. Morgan
James D. Wolfensohn	1995-2005	Estadounidense	Masculino	Socio Ejecutivo de Salomon Brothers
Paul Wolfowitz	2005-	Estadounidense	Masculino	Sub Secretario de Defensa

Fuente: Jenkins y Alexander (2005)

La toma de decisiones en el BM

Cada miembro del BM es accionista en la institución, correspondiéndole una porción del total de las acciones determinada sobre el “tamaño de su economía”.

En Bretton Woods se determinó la participación de los Estados en el capital total del Banco siguiendo una fórmula que Raymond Mikesell -funcionario del Tesoro de los Estados Unidos- había diseñado para el FMI siguiendo parámetros “poco científicos”: “He describes how he was simple told by the U.S. Secretary of the Treasury to give the United States a quota of approximately \$2.9 billion; the United Kingdom (including its colonies), about half the U.S. quota; the Soviet Union an amount just under that of the United Kingdom; and China somewhat less. The U.S.’s major concern was to ensure that military allies should have the largest quotas, with a ranking of which the President and the Secretary of State had agreed” (Woods, 2006:17).

Para lograr el resultado que se le solicitara Mikesell hizo pruebas con diferentes fórmulas de matemáticas aplicadas a la economía y finalmente, tras tomarse “ciertas libertades” (Rajamoorthy, 2004) optó por tomar en cuenta el “2% of National Income, 5% of gold and dollar holdings, 10% of average imports, 10% of maximum variation in exports, and these last three percentages to be increased by the ratio of average exports/National Income.” (Buirra, 2005:5).

Evitando disquisiciones carminativas el autor de la fórmula demostró tener claro lo que hacía: “En la conferencia [se refiere a Bretton Woods], cuando se me pidió que explicara los criterios para la estimación de las cuotas, ofrecí un seminario de 20 minutos sobre los factores tomados en cuenta para el cálculo, pero sin revelar la fórmula. Traté de que el proceso pareciera lo más científico posible, pero los delegados eran lo suficientemente inteligentes para saber que el proceso era más político que científico”. (Mikesell citado en Rajamoorthy, 2004).

El siguiente cuadro refleja las suscripciones de capital realizadas por los 44 países que participaron en la conferencia de Bretton Woods:

Estado	Cuota (en millones de dólares)	Estado	Cuota (en millones de dólares)
Australia	200,-	India	400,-
Bélgica	225,-	Irán	24,-
Bolivia	7,-	Iraq	6,-
Brasil	105,-	Islandia	1,-
Canadá	325,-	Liberia	0,5
Chile	35,-	Luxemburgo	10,-
China	600,-	México	65,-
Colombia	35,-	Nicaragua	0,8
Costa Rica	2,-	Noruega	50,-
Cuba	35,-	Nueva Zelandia	50,-
Checoslo- vaquia	125,-	Países Bajos	275,-
Ecuador	3,2	Panamá	0,2
Egipto	40,-	Paraguay	0,8
El Salvador	1,-	Perú	17,5
Estados Unidos	3.175,-	Polonia	125,-
Etiopía	3,-	Reino Unido	1.300,-
Filipinas	15,-	República Domi- nicana	2,-
Francia	450,-	Unión Sudafricana	100,-
Grecia	25,-	URSS	1.200,-
Guatemala	2,-	Uruguay	10,5
Haití	2,-	Venezuela	10,5
Honduras	1,-	Yugoslavia	40,-

Fuente: Convenio Constitutivo del BIRF, Anexo A

El asunto de las cuotas es tratado aquí, ya que la cuantía del capital suscrito es la medida del poder de voto de los miembros del BM para la toma de decisiones.

La Sección 3 del Convenio Constitutivo del BIRF lo explica con claridad:

“Section 3: Voting

(a) Each member shall have two hundred fifty votes plus one additional vote for each share of stock held.”

(b) Except as otherwise specifically provided, all matters before the Bank shall be decided by a majority of the votes cast.”

El capital original del banco se dividió en cien mil acciones por un valor de cien mil dólares cada una.

“La votación ponderada es fundamental para las operaciones del FMI y del Banco Mundial. El principio

de que todos los países tienen derecho a voto pero emiten un número diferente de votos para reflejar así las diferencias fundamentales entre ellos fue algo celosamente respetado en la constituciones originales de Bretton Woods (...) Esto se ha reflejado en la práctica en un severo desequilibrio democrático con una estructura de votación de tendencia ampliamente contraria a los países pobres” (Leech y Leech, 2004:5).

“Since the amount of stocks is depending upon relative economic and financial strength, the developed countries hold a clear majority within the World Bank. The current share of all 30 OECD countries amounts to 62.7 percent. The share of the 35 industrialized countries or high-income-countries according to the World Bank classification amounts to 60.04 percent” (Jakobeit, 2004:12).

Para entender a qué se refiere el párrafo precedente basta con observar la siguiente lista:

Suscripción de acciones y poder de voto en el BIRF (2006)

Miembro	Suscripciones		Poder de voto	
	Monto (*)	Porcentaje del total	Nº. de votos	Porcentaje del total
Afganistán	30,0	0,02	550	0,03
Albania	83,0	0,05	1.080	0,07
Argelia	925,2	0,59	9.502	0,59
Angola	267,6	0,17	2.926	0,18
Antigua y Barbuda	52,0	0,03	770	0,05
Argentina	1.791,1	1,14	18.161	1,12
Armenia	113,9	0,07	1.389	0,09
Australia	2.446,4	1,56	24.714	1,53
Austria	1.106,3	0,70	11.313	0,70
Azerbaiyán	164,6	0,10	1.896	0,12
Bahamas	107,1	0,07	1.321	0,08
Bahrein	110,3	0,07	1.353	0,08
Bangladesh	485,4	0,31	5.104	0,32
Barbados	94,8	0,06	1.198	0,07
Belarús	332,3	0,21	3.573	0,22
Bélgica	2.898,3	1,84	29.233	1,81
Belice	58,6	0,04	836	0,05
Benin	86,8	0,06	1.118	0,07
Bhután	47,9	0,03	729	0,05
Bolivia	178,5	0,11	2.035	0,13
Bosnia y Herzegovina	54,9	0,03	799	0,05
Botswana	61,5	0,04	865	0,05
Brasil	3.328,7	2,12	33.537	2,07
Brunei Darussalam	237,3	0,15	2.623	0,16
Bulgaria	521,5	0,33	5.465	0,34
Burkina Faso	86,8	0,06	1.118	0,07
Burundi	71,6	0,05	966	0,06
Camboya	21,4	0,01	464	0,03

Camerún	152,7	0,10	1.777	0,11
Canadá	4.479,5	2,85	45.045	2,78
Cabo Verde	50,8	0,03	758	0,05
República Centrafricana	86,2	0,05	1.112	0,07
Chad	86,2	0,05	1.112	0,07
Chile	693,1	0,44	7.181	0,44
China	4.479,9	2,85	45.049	2,78
Colombia	635,2	0,40	6.602	0,41
	28,2	0,02	532	0,03
Congo, República Democrática del	264,3	0,17	2.893	0,18
Congo, República del	92,7	0,06	1.177	0,07
Costa Rica	23,3	0,01	483	0,03
Côte d'Ivoire	251,6	0,16	2.766	0,17
Croacia	229,3	0,15	2.543	0,16
Chipre	146,1	0,09	1.711	0,11
República Checa	630,8	0,40	6.558	0,41
Dinamarca	1.345,1	0,86	13.701	0,85
Djibouti	55,9	0,04	809	0,05
Dominica	50,4	0,03	754	0,05
República Dominicana	209,2	0,13	2.342	0,14
Ecuador	277,1	0,18	3.021	0,19
Egipto, República Árabe de	710,8	0,45	7.358	0,45
El Salvador	14,1	0,01	391	0,02
Guinea Ecuatorial	71,5	0,05	965	0,06
Eritrea	59,3	0,04	843	0,05
Estonia	92,3	0,06	1.173	0,07
Etiopía	97,8	0,06	1.228	0,08
Fiji	98,7	0,06	1.237	0,08
Finlandia	856,0	0,54	8.810	0,54
Francia	6.939,7	4,41	69.647	4,30
Gabón	98,7	0,06	1.237	0,08
Gambia	54,3	0,03	793	0,05
Georgia	158,4	0,10	1.834	0,11

Alemania	7.239,9	4,60	72.649	4,49
Ghana	152,5	0,10	1.775	0,11
Grecia	168,4	0,11	1.934	0,12
Grenada	53,1	0,03	781	0,05
Guatemala	200,1	0,13	2.251	0,14
Guinea	129,2	0,08	1.542	0,10
Guinea-Bissau	54,0	0,03	790	0,05
Guyana	105,8	0,07	1.308	0,08
Haití	106,7	0,07	1.317	0,08
Honduras	64,1	0,04	891	0,06
Hungría	805,0	0,51	8.300	0,51
Islandia	125,8	0,08	1.508	0,09
India	4.479,5	2,85	45.045	2,78
Indonesia	1.498,1	0,95	15.231	0,94
Irán, Rep. Islámica de	2.368,6	1,51	23.936	1,48
Irak	280,8	0,18	3.058	0,19
Irlanda	527,1	0,34	5.521	0,34
Israel	475,0	0,30	5.000	0,31
Italia	4.479,5	2,85	45.045	2,78
Jamaica	257,8	0,16	2.828	0,17
Japón	12.700,0	8,08	127.250	7,86
Jordania	138,8	0,09	1.638	0,10
Kazajstán	298,5	0,19	3.235	0,20
Kenya	246,1	0,16	2.711	0,17
Kiribati	46,5	0,03	715	0,04
Corea, Rep. de	1.581,7	1,01	16.067	0,99
Kuwait	1.328,0	0,84	13.530	0,84
Kirguisa, Rep.	110,7	0,07	1.357	0,08
Laos, Rep. Popular Democrática	17,8	0,01	428	0,03
Letonia	138,4	0,09	1.634	0,10
Líbano	34,0	0,02	590	0,04
Lesotho	66,3	0,04	913	0,06
Liberia	46,3	0,03	713	0,04

Libia	784,0	0,50	8.090	0,50
Lituania	150,7	0,10	1.757	0,11
Luxemburgo	165,2	0,11	1.902	0,12
Macedonia	42,7	0,03	677	0,04
Madagascar	142,2	0,09	1.672	0,10
Malawi	109,4	0,07	1.344	0,08
Malasia	824,4	0,52	8.494	0,52
Maldivas	46,9	0,03	719	0,04
Malí	116,2	0,07	1.412	0,09
Malta	107,4	0,07	1.324	0,08
Marshall Islands	46,9	0,03	719	0,04
Mauritania	90,0	0,06	1.150	0,07
Mauricio	124,2	0,08	1.492	0,09
México	1.880,4	1,20	19.054	1,18
Micronesia, Estados Federados de	47,9	0,03	729	0,05
Moldova	136,8	0,09	1.618	0,10
Mongolia	46,6	0,03	716	0,04
Marruecos	497,3	0,32	5.223	0,32
Mozambique	93,0	0,06	1.180	0,07
Myanmar	248,4	0,16	2.734	0,17
Namibia	152,3	0,10	1.773	0,11
Nepal	96,8	0,06	1.218	0,08
Países Bajos	3.550,3	2,26	35.753	2,21
Nueva Zelanda	723,6	0,46	7.486	0,46
Nicaragua	60,8	0,04	858	0,05
Níger	85,2	0,05	1.102	0,07
Nigeria	1.265,5	0,80	12.905	0,80
Noruega	998,2	0,63	10.232	0,63
Omán	156,1	0,10	1.811	0,11
Pakistán	933,9	0,59	9.589	0,59
Palau	1,6	0,00	266	0,02
Panamá	38,5	0,02	635	0,04
Papúa Nueva Guinea	129,4	0,08	1.544	0,10

Paraguay	122,9	0,08	1.479	0,09
Perú	533,1	0,34	5.581	0,34
Filipinas	684,4	0,44	7.094	0,44
Polonia	1.090,8	0,69	11.158	0,69
Portugal	546,0	0,35	5.710	0,35
Qatar	109,6	0,07	1.346	0,08
Rumania	401,1	0,26	4.261	0,26
Rusia	4.479,5	2,85	45.045	2,78
Rwanda	104,6	0,07	1.296	0,08
San. Kitts y Nevis	27,5	0,02	525	0,03
Sta. Lucia	55,2	0,04	802	0,05
San Vicente y Las Granadinas	27,8	0,02	528	0,03
Samoa	53,1	0,03	781	0,05
San Marino	59,5	0,04	845	0,05
Santo Tomé y Príncipe	49,5	0,03	745	0,05
Arabia Saudita	4.479,5	2,85	45.045	2,78
Senegal	207,2	0,13	2.322	0,14
Serbia y Montenegro	284,6	0,18	3.096	0,19
Seychelles	26,3	0,02	513	0,03
Sierra Leone	71,8	0,05	968	0,06
Singapur	32,0	0,02	570	0,04
República Eslovaca	321,6	0,20	3.466	0,21
Eslovenia	126,1	0,08	1.511	0,09
Islas Salomón	51,3	0,03	763	0,05
Somalia	55,2	0,04	802	0,05
Sudáfrica	1.346,2	0,86	13.712	0,85
España	2.799,7	1,78	28.247	1,75
Sri Lanka	381,7	0,24	4.067	0,25
Sudán	85,0	0,05	1.100	0,07
Surinam	41,2	0,03	662	0,04
Swazilandia	44,0	0,03	690	0,04
Suecia	1.497,4	0,95	15.224	0,94
Suiza	2.660,6	1,69	26.856	1,66

República Árabe Siria	220,2	0,14	2.452	0,15
Tayikistán	106,0	0,07	1.310	0,08
Tanzania	129,5	0,08	1.545	0,10
Tailandia	634,9	0,40	6.599	0,41
Timor-Leste	51,7	0,03	767	0,05
Togo	110,5	0,07	1.355	0,08
Tonga	49,4	0,03	744	0,05
Trinidad y Tobago	266,4	0,17	2.914	0,18
Tunez	71,9	0,05	969	0,06
Turquía	832,8	0,53	8.578	0,53
Turkmenistán	52,6	0,03	776	0,05
Uganda	61,7	0,04	867	0,05
Ucrania	1.090,8	0,69	11.158	0,69
Emiratos Árabes Unidos	238,5	0,15	2.635	0,16
Reino Unido	6.939,7	4,41	69.647	4,30
Estados Unidos	26.496,9	16,85	265.219	16,39
Uruguay	281,2	0,18	3.062	0,19
Uzbekistán	249,3	0,16	2.743	0,17
Vanuatu	58,6	0,04	836	0,05
Venezuela, Rep. Bolivariana de	2.036,1	1,29	20.611	1,27
Vietnam	96,8	0,06	1.218	0,08
Yemen	221,2	0,14	2.462	0,15
Zambia	281,0	0,18	3.060	0,19
Zimbabwe	332,5	0,21	3.575	0,22
Total	157.266,1	100,00**	1.618.661	100,00**

* Millones de dólares estadounidenses de 1944.

** Puede diferir de la suma de los porcentajes individuales presentados debido a que se redondea como cero decimales (.00) a las cifras por debajo de los 5 centesimales (.005)

Fuente: Sitio web del Banco Mundial

Esta realidad -de por sí alarmante- se agrava hasta el escándalo en los Directorios Ejecutivos del BIRF y de la AIF.

BIRF: Poder de Voto en el Directorio Ejecutivo (2006)*Ordenados según el % del total de votos*

Miembro o grupo de representados por un mismo Director	Nº de votos	Porcentaje del total (%)	Miembros representados (cantidad)
1. Estados Unidos	265.219	16,39	1
2. Japón	127.250	7,87	1
3. Alemania	72.649	4,49	1
4. Francia	69.647	4,30	1
5. Reino Unido	69.647	4,30	1
6. Bélgica, Austria, Belarús, República Checa, Hungría, Kazajstán, Luxemburgo, República Eslovaca, Eslovenia, Turquía.	77.669	4,80	11
7. España, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua, Venezuela (Rep. Bolivariana de).	72.786	4,50	8
8. Países Bajos, Armenia, Bosnia y Herzegovina, Bulgaria, Croacia, Chipre, Georgia, Israel, Macedonia, Moldova, Rumania, Ucrania.	72.208	4,46	12
9. Canadá, Antigua y Barbuda, Bahamas, Barbados, Belice, Dominica, Grenada, Guyana, Irlanda, Jamaica, San Kitts y Nevis, Santa Lucía, San Vicente y Las Granadinas.	62.217	3,85	13
10. Brasil, Colombia, República Dominicana, Ecuador, Haití, Panamá, Filipinas, Suriname, Trinidad y Tobago.	58.124	3,59	9
11. Italia, Albania, Grecia, Malta, Portugal, San Marino, Timor-Leste.	56.705	3,50	7
12. República de Corea, Australia, Camboya, Kiribati, Marshall Islands, Micronesia (Estados Federados de), Mongolia, Nueva Zelanda, Palau, Papúa Nueva Guinea, Samoa, Islas Salomón, Vanuatu.	55.800	3,45	13
13. Burundi, Angola, Botswana, Eritrea, Etiopía, Gambia, Kenya, Lesotho, Liberia, Malawi, Mozambique, Namibia, Nigeria, Seychelles, Sierra Leona, Sudáfrica, Sudán, Swazilandia, Tanzania, Uganda, Zambia, Zimbabwe.	55.190	3,41	22
14. India, Bangladesh, Bhután, Sri Lanka.	54.945	3,40	4
15. Islandia, Dinamarca, Estonia, Finlandia, Letonia, Lituania, Noruega, Suecia.	54.039	3,34	8
16. Argelia, Afganistán, Ghana, Irán (República Islámica de), Marruecos, Pakistán, Tunes.	51.544	3,19	7
17. Suiza, Azerbaijón, República Kirguiza, Polonia, Serbia y Montenegro, Tayikistán, Turkmenistán, Uzbekistán.	49.192	3,04	8
18. Kuwait, Bahrein, Egipto (República Árabe de), Irak, Jordania, Líbano, Libia, Maldivas, Omán, Qatar, Repúbli-	47.042	2,91	13

ca Árabe Siria, Emiratos Árabes Unidos, Yemen (República de).			
19. China.	45.049	2,78	1
20. Arabia Saudita.	45.045	2,78	1
21. Federación Rusa.	45.045	2,78	1
22. Indonesia, Brunei Darussalam, Fiji, Lao (República Democrática Popular), Malasia, Myanmar, Nepal, Singapur, Tailandia, Tonga, Vietnam.	41.096	2,54	11
23. Perú, Argentina, Bolivia, Chile, Paraguay, Uruguay.	37.499	2,32	6
24. Guinea-Bissau, Benin, Burkina Faso, Camerún, Cabo Verde, República Centroafricana, Chad, Congo (República Democrática), Congo (República del), Côte d'Ivoire, Djibouti, Guinea Ecuatorial, Gabón, Guinea, Madagascar, Malí, Mauritania, Mauricio, Níger, Rwanda, Santo Tomé y Príncipe, Senegal, Togo.	32.252	1,99	24

Fuente: Elaborado sobre la información del sitio web del Banco Mundial

AIF: Poder de Voto en el Directorio Ejecutivo (2006)

Ordenados según el % del total de votos

Miembro o grupo de representados por un mismo Director	Nº de votos	Porcentaje del total (%)	Miembros representados (cantidad)
1.Estados Unidos	2.102.894	13,40	1
2.Japón	1.626.574	10,36	1
3.Alemania	1.043.130	6,65	1
4.Reino Unido	794.820	5,06	1
5.Francia	654.788	4,17	1
6.Islandia, Dinamarca, Finlandia, Letonia, Noruega, Suecia.	791.577	5,04	6
7.Burundi, Angola, Botswana, Eritrea, Etiopía, Gambia, Kenya, Lesotho, Liberia, Malawi, Mozambique, Nigeria, Sierra Leona, Sudáfrica, Sudán, Swazilandia, Tanzania, Uganda, Zambia, Zimbabwe.	719.605	4,58	20
8.India, Bangladesh, Bhután, Sri Lanka.	691.812	4,41	4
9.Bélgica, Austria, República Checa, Hungría, Kazajstán, Luxemburgo, República Eslovaca, Eslovenia, Turquía.	691.385	4,40	10
10. Canadá, Barbados, Belice, Dominica, Grenada, Guyana, Irlanda, San Kitts y Nevis, Santa Lucía, San Vicente y Las Granadinas.	666.761	4,25	10
11. Países Bajos, Armenia, Bosnia y Herzegovina, Croacia,	603.465	3,84	10

Chipre, Georgia, Israel, Macedonia, Moldova, Ucrania.			
12. Suiza, Azerbaijón, República Kirguiza, Polonia, Serbia y Montenegro, Tayikistán, Uzbekistán.	601.308	3,83	7
13. Guinea-Bissau, Benin, Burkina Faso, Camerún, Cabo Verde, República Centroafricana, Chad, Congo (República Democrática), Congo (República del), Côte d'Ivoire, Djibouti, Guinea Ecuatorial, Gabón, Guinea, Madagascar, Malí, Mauritania, Mauricio, Níger, Rwanda, Santo Tomé y Príncipe, Senegal, Togo.	590.630	3,76	24
14. Italia, Albania, Grecia, Portugal, Timor-Leste.	545.157	3,47	5
15. Arabia Saudita.	538.047	3,43	1
16. República de Corea, Australia, Camboya, Kiribati, Marshall Islands, Micronesia (Estados Federados de), Mongolia, Nueva Zelanda, Palau, Papua Nueva Guinea, Samoa, Islas Salomón, Vanuatu.	491.182	3,13	13
17. Brasil, Colombia, República Dominicana, Ecuador, Haití, Panamá, Filipinas, Trinidad y Tobago.	478.489	3,05	8
18. Indonesia, Fiji, Lao (República Democrática Popular), Malasia, Myanmar, Nepal, Singapur, Tailandia, Tonga, Vietnam.	436.613	2,78	10
19. España, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua.	346.445	2,21	7
20. Argelia, Afganistán, Ghana, Irán (República Islámica de), Marruecos, Pakistán, Túnez.	339.572	2,16	7
21. Kuwait, Egipto (República Árabe de), Irak, Jordania, Líbano, Libia, Maldivas, Omán, República Árabe Siria, Emiratos Árabes Unidos, Yemen (República de).	332.181	2,12	11
22. China.	308.144	1,96	1
23. Perú, Argentina, Bolivia, Chile, Paraguay.	256.524	1,63	5
24. Federación Rusa.	44.455	0,28	1

Fuente: Elaborado sobre la información del sitio web del Banco Mundial

Las decisiones “ordinarias” se adoptan por mayoría simple de los votos emitidos (ponderados), aunque existen asuntos que quedan sujetos para su aprobación a mayorías especiales: los incrementos en el capital deben ser aprobados por un 75% de los votos ponderados, el incremento en el número de Directores Ejecutivos necesita de un apoyo del 80% de los votos ponderados y el aumento del capital por acciones y las modificaciones al Convenio requieren del apoyo de tres quintos de los miembros representativos del 85% de los votos ponderados.

Basta ver el porcentaje del voto de los Estados Unidos para darse cuenta de que es el único Estado del Banco que cuenta -frente a estas últimas cuestiones y de hecho- con capacidad de veto.

Al respecto bueno es recordar que en el año 1989 la parte proporcional de los Estados Unidos en la acciones del BM cayó por debajo de 20% a consecuencia del ingreso de nuevos miembros

y a que aquel país quería limitar sus contribuciones al Banco. Se introdujo entonces una reforma a los estatutos del BIRF moviendo el porcentaje de votos necesarios para aprobar una decisión especial desde el 80% que se exigía entonces hasta el actual 85%.

Al respecto afirma Woods (2000: 832) “These changes will not be a problem if there were a rationale for them, based -for example- on an alteration in stakeholding. However, there is not one. The problem the organization is now face is one of incoherence in decision-making rules”.

No obstante en la práctica de la Junta de Gobernadores la adopción de decisiones suele realizarse por consenso.

Si bien esto puede ser visto como un “progreso”, una “conquista” de los países pobres dentro de la institución, guardamos importantes dudas al respecto.

En primer lugar este sistema disfraza, pero no afecta, la groseramente inequitativa estructura de toma de decisiones existente dentro de la institución.

Si bien otorga espacio para que los países pobres puedan hacer oír su voz, no les da posibilidades reales de poder “plantear un caso”, ya que esto exige presentar resultados de investigaciones que sustenten sus posiciones las que a su vez requieren del trabajo de profesionales de excelencia, a quienes debe pagárseles importantes sumas por sus servicios. Los países pobres llegan así en situación de absoluta desventaja al momento del debate.

Los debates son, en realidad, extraños. La mayor parte de las decisiones son tomadas por los gobiernos de los países ricos fuera de la Junta de Gobernadores, ya sea en reuniones de comités técnicos o en acuerdos entre Estados por fuera de la estructura institucional del BM.

En conclusión, el sistema de consenso brinda mayores beneficios a los países más poderosos al permitirles dar un marco de legitimidad a las decisiones que a los países pobres, que poco pueden hacer para torcer la adopción de una política en el Consejo. No es más que tratar igual a los que son diferentes, lo que ya en el imperio romano era considerado en el derecho como una injusticia.

Otra crítica al sistema se dirige a la forma que asume el sistema de votación ponderada dentro del BM, por el cual se obliga a cada grupo de países a votar en bloque.

Leech y Leech (2004:6) afirman: “Los sistemas que se basan en la utilización de un voto en bloque donde un país o grupo de países actuando en forma conjunta emiten todos sus votos ponderados como una sola unidad, tal como sucede en las instituciones de Bretton Woods, no resultan fiables”.

En su análisis -cuyas conclusiones compartimos- afirman que así el poder del voto se disocia de su valor ponderado: mientras que la segunda noción se refiere al valor numérico del voto el primero lo hace a su capacidad de determinar las decisiones que se adoptarán en las votaciones⁷.

Podemos explicar la diferencia utilizando un simple ejemplo numérico: imaginemos una organización integrada por cinco Estados cuyos estatutos disponen que se adopta como práctica general para la toma de decisiones el consenso pero que, ante la imposibilidad de lograrlo, las decisiones pueden adoptarse mediante la votación afirmativa de al menos 20 votos emitidos por al menos la mayoría de los miembros.

Los votos de cada uno de los cinco Estados miembros asumen los siguientes valores: Estado 1: 8 votos; Estado 2: 8 votos; Estado 3: 6 votos; Estado 4: 6 votos y Estado 5: 3 votos.

⁷ El poder de un voto es accesible matemáticamente mediante la construcción de “Índices de poder”, recomendamos al respecto el trabajo de Dennis Leech (2002).

Resulta que ninguna de las combinaciones posibles de votaciones entre los Estados 1, 2, 3 y 4 tiene como resultado diecinueve o diecisiete votos, lo que daría a los tres votos del Estado 5 valor decisivo y que en cualquier combinación que logre los 20 votos ya se cuenta representada la mayoría simple de los miembros.

El valor ponderado del voto del Estado 5 sigue siendo igual a tres pero el poder de su voto es igual a cero.

Veamos una aplicación de la medición del poder de voto al la Junta de Gobernadores del BM, presentando los datos para algunos países:

Poder de voto en el BIRF (2006)

Miembro	BIRF			Porcentajes mundiales		
	Ponderación del voto	Índice de poder (*)	Poder de voto	PBI	PBI (PPA)	% población mundial
Estados Unidos	16,39	0,7471	19,49	32,90	21,88	4,71
Japón	7,86	0,3014	7,86	13,54	7,13	2,10
Alemania	4,49	0,1669	4,35	6,04	4,66	1,36
Francia	4,30	0,1598	4,17	4,28	3,17	0,98
Reino Unido	4,30	0,1598	4,17	4,66	3,17	0,97
Italia	2,78	0,1026	2,68	3,56	3,19	0,96
Arabia Saudita	2,78	0,1026	2,68	0,61	0,64	0,35
Canadá	2,78	0,1026	2,68	2,27	1,88	0,51
China	2,78	0,1026	2,68	3,79	11,42	21,00
Rusia	2,78	0,1026	2,68	1,01	2,30	2,39
India	2,78	0,1026	2,68	1,56	6,55	17,05
Países Bajos	2,21	0,0812	2,12	1,24	0,97	0,26
Brasil	2,07	0,0762	1,99	1,64	2,83	2,85
Bélgica	1,81	0,0663	1,73	0,75	0,59	0,17
España	1,75	0,0641	1,67	1,90	1,85	0,68
Suiza	1,66	0,0609	1,59	0,81	0,45	0,12
Irán, Rep. Islámica de	1,48	0,0543	1,42	0,37	0,87	1,07
México	1,18	0,0432	1,13	2,02	1,87	1,64
Argentina	1,12	0,0412	1,07	0,88	0,95	0,62
Corea, Rep. de	0,99	0,0364	0,95	1,38	1,60	0,78
Suecia	0,94	0,0345	0,90	0,69	0,48	0,15
Indonesia	0,94	0,0345	0,90	0,48	1,37	3,45
Dinamarca	0,85	0,0310	0,81	0,53	0,35	0,09
Sudáfrica	0,85	0,0311	0,81	0,37	1,09	0,71
Nigeria	0,80	0,0292	0,76	0,14	0,25	2,14
Noruega	0,63	0,0232	0,60	0,54	0,30	0,07

* Cálculos de Índices de Poder realizados mediante la utilización del programa ipmmle disponible en el sitio web www.warwick.ac.uk/~ecaae. Fuente: Leech y Leech (2004:11)

En la tabla puede observarse cómo el poder de voto de los Estados Unidos difiere en algo más de tres puntos porcentuales a su favor del valor ponderado de su voto.

Para Japón la variación es tan pequeña que no tiene expresión en decimales pero, para todos los demás países, hallamos que el poder de voto es menor que el valor porcentual de su voto ponderado.

Queda a la vista una “trampa” del sistema mediante la cual los Estados Unidos incrementan su poder efectivo dentro de la institución a costa de todos los demás Estados miembros.

Muchas otras consideraciones son realizables si tomamos en cuenta las últimas tres columnas. Allí vemos que Italia, Arabia Saudita, Canadá, China y Rusia cuentan con una ponderación de voto y un poder de voto idénticos pero China representa a más del 20% de la población del planeta mientras que los otros cuatro no llegan al 4,5% de la misma. Además el PBI de China - medido como PPA- supera al de los otros cuatro países sumados.

Sudáfrica y Dinamarca tienen idéntica ponderación y poder de voto pero Sudáfrica casi triplica el PBI medido según PPA de Dinamarca y supera en ocho veces el porcentaje de su población mundial.

Esta realidad de grosera desigualdad se amplía con una consideración de los votos ponderados del G-7: los siete países más ricos del planeta en conjunto cuentan con el 43% de los votos ponderados dentro del BIRF y con siete directores en el Directorio Ejecutivo.

Todo un ejemplo de “governance” que sirve para explicar por qué Milobsky y Galmbos (1995:168) plantean que el BM “did a much better job at reading the messages coming from the developing countries and from the global financial community than it did at reading those emanating from its political and ideological setting”.

Los instrumentos financieros

“El Banco nunca se ha considerado a sí mismo como una institución pública, en competencia o en conflicto potencial con el capital privado. Por el contrario, se ha autoconsiderado un agente cuya tarea es apoyar la penetración del capital en el Tercer Mundo” (Amin, 1999:40).

Existen dos vías principales para acceder al financiamiento, cada una de las cuales cuenta con sus propios productos financieros, a saber:

Los préstamos para proyectos de inversión: otorgados con plazos que van de los cinco a los diez años, se utilizan para financiar la compra de bienes y la contratación de servicios destinados al desarrollo económico y social.

Según lo afirma el sitio web del Banco Mundial “Este tipo de financiamiento ha evolucionado a lo largo del tiempo. Inicialmente se concentró en servicios relacionados con equipos e ingeniería, y en proyectos de “ladrillo y argamasa”, pero ahora están más relacionados con el fortalecimiento institucional, el desarrollo social y la infraestructura de políticas públicas necesarias para facilitar la actividad privada.”⁸.

Los fondos que los mismos implican se liberan contra gastos específicos en moneda local o extranjera relacionados con el proyecto de inversión que integran.

Normalmente se hacen efectivos bajo la forma de:

⁸ Ver www.bancomundial.org/productos1.htm

- Préstamo para inversiones específicas: se dirigen a apoyar la creación, rehabilitación y mantenimiento de la infraestructura económica, social e institucional, pudiendo financiar servicios de consultoría, programas de gestión y programas de capacitación.
- Préstamo para inversión y mantenimiento sectoriales: persiguen el logro de una necesaria coherencia entre, por una parte, los gastos, las políticas y el desempeño de un sector y, por la otra, las prioridades nacionales de desarrollo, a resultas de lo cual se orientan hacia sectores específicos dentro de un marco mayor dado por programas de gasto público. Implican un acuerdo entre el BIRF y el prestatario sobre los programas de inversión para el sector en que se otorgará el préstamo así como respecto de las reformas necesarias para su éxito.
- Préstamos adaptables para programas: conceden financiamiento para programas de desarrollo a largo plazo, y se hacen efectivos en etapas cuyo éxito es evaluado antes de liberar los fondos correspondientes a la etapa siguiente. Su otorgamiento requiere de un previo acuerdo entre Banco y Estado beneficiario sobre el programa en sí mismo y sobre las etapas en las que el mismo se estructurará, sobre las políticas que se aplicarán en cada etapa en los sectores que recibirán el financiamiento y sobre las prioridades de la inversión.
- Préstamos para el aprendizaje y la innovación: financian pequeñas inversiones de carácter experimental y proyectos de fortalecimiento de capacidades. Se ejecutan en períodos cortos de entre uno y tres años y su monto es relativamente pequeño (no mayor a cinco millones de dólares estadounidenses).
- Préstamos para asistencia técnica: orientados al desarrollo de capacidades institucionales de entidades que participan de forma directa en la aplicación de políticas y en la implementación de estrategias de reformas dirigidas a obtener mayores niveles de desarrollo. Necesitan de un acuerdo sobre programas de acción orientados a tal fin y sobre los términos de contratación de consultores y de contrapartes locales.
- Préstamos a intermediarios financieros: liberan recursos financieros destinados a la adquisición de bienes y la contratación de obras y servicios, inclusive de asistencia técnica, que se canalizan a través de instituciones financieras nacionales -las que asumen los riesgos crediticios de los subproyectos a los que se destinarán los fondos- que necesitan de financiamiento a largo plazo que les permita cubrir las necesidades de inversión que se generan en los sectores productivos de las economías nacionales. Su otorgamiento está condicionado por la existencia de un marco macroeconómico y sectorial considerado satisfactorio por el Banco.
- Préstamos de emergencia para recuperación: constituyen una respuesta a situaciones de catástrofes naturales, guerras o disturbios que derivan en pérdidas de bienes y en caídas en los niveles de producción, de tal manera que perturben gravemente la economía nacional. Se los utiliza también a los efectos de financiar situaciones conexas tales como el fortalecimiento de instituciones involucradas en los procesos de reconstrucción posteriores a esos fenómenos o para el desarrollo de tecnologías orientadas a enfrentar o prevenir situaciones de desastre. Por su naturaleza de emergencia estos préstamos incluyen componentes de desembolso rápido destinado a posibilitar las importaciones que se consideren fundamentales para la ejecución de programas de recuperación, aunque debe tenerse presente que sus fondos no se dirigen a soportar operaciones de alivio sino al financiamiento de las inversiones y de las actividades productivas que deben ser nuevamente puestas en marcha.

Los préstamos para políticas de Desarrollo: su origen se encuentra en los “préstamos para fines de ajuste”.

En el año 2001 un informe elaborado por el Banco Mundial bajo el título “Adjustment lending retrospective. Final report” llegaba a la siguiente conclusión: “A key challenge will be to refine the Bank’s approach to adjustment lending by strengthening the treatment of social, environ-

mental, and fiduciary issues and the selective provision of Bank funds based on actual performance, while also emphasizing country ownership and step-by-step institution building. If the new generation of adjustment lending is to become an effective approach for supporting countries' structural and social reform agendas, it will need to evolve in these directions." (Banco Mundial, 2001:96).

Fue en esta dirección que el Banco introdujo en 2004 una modificación en las políticas operativas de aquellos préstamos que desde entonces reciben la denominación de "préstamos para políticas de Desarrollo".

El cambio al que hacemos referencia creó un marco único para las políticas aplicables a todo el arco de instrumentos, incluidos los préstamos para ajuste sectorial, los préstamos para ajuste estructural y los créditos de apoyo para la reducción de la pobreza que anteriormente integraban el grupo de los préstamos para fines de ajuste.

"El objetivo del financiamiento para políticas de desarrollo es ayudar al prestatario a lograr una reducción sostenible de la pobreza a través de un programa de medidas normativas e institucionales orientadas a fomentar el crecimiento y generar un mayor bienestar, así como a incrementar el ingreso de los pobres." (Banco Mundial, 2004:1).

Para ello persiguen la promoción de estructuras de mercado competitivas, la corrección de distorsiones en las políticas tributarias o de incentivos comerciales, el fortalecimiento del sector financiero, el establecimiento de un marco apropiado para la inversión privada y el fomento de la misma, la promoción del "buen gobierno" y la gestión de los efectos no deseados que aparecen en los inicios de los planes de ajuste.

Son una clara muestra de la concepción que hace del "mercado" no solo el motor sino la razón de ser y el destino mismo de la economía. Nos ocuparemos de este tema más adelante.

Por supuesto los fondos que liberan estos créditos se desembolsan por tramos y cada tramo se vuelve disponible solo cuando el Estado beneficiario cumple con las condiciones que a tal efecto se determinan.

Si bien los fondos pueden ser utilizados para adquirir productos específicamente definidos (lista positiva de importaciones) desde hace una década suele utilizarse la técnica más abierta de prohibir que los mismos se destinen a ciertos gastos, tales como insumos militares o importación de productos de lujo (lista negativa de importaciones).

Los criterios introducidos en 2004 buscan hacer más abierto el debate entre las instituciones y los países beneficiarios de sus créditos disponiéndose ahora que la pertinencia del financiamiento para políticas de desarrollo se determine para cada país y de acuerdo con la Estrategia de Asistencia al País (EAP) que adopte el Banco.

Sin embargo esto no debe llevarnos a pensar que se ha producido una modificación de trascendencia en los criterios del otorgamiento del financiamiento ya que "La decisión del Banco de conceder financiamiento de ese tipo se basa en una evaluación del marco normativo e institucional del país, en particular la economía, la gobernabilidad, la gestión ambiental y de los recursos naturales, así como la situación de la pobreza y los aspectos sociales. El Banco tiene en cuenta la solidez del programa y el compromiso y el grado de "propiedad" o identificación nacional con el mismo, y los evalúa con respecto a su historial. En la evaluación también se determina la capacidad institucional del país para ejecutar eficazmente el programa que ha de recibir apoyo y se describen las medidas de fortalecimiento de la capacidad nacional" (Banco Mundial, 2004:2).

En resumidas cuentas, por más que el diseño de la EAP pueda parecer más democrático ya que cuenta con la participación de diferentes sectores del país prestatario, las evaluaciones siguen

quedando en cabeza del Banco y los criterios de acción que resultan de su Convenio Constitutivo y que presentáramos *supra* siguen invariables.

Para decirlo más claramente tomamos las palabras del propio BM: “El Banco concede financiamiento para políticas de desarrollo a un país únicamente cuando ha establecido que su marco de políticas macroeconómicas es adecuado”. La explicación de “adecuado” no aparece en ningún lugar pero es ilustrativa la nota al final que -en el texto original- se abre a partir de ese párrafo: “La existencia de un programa adecuado del Fondo Monetario Internacional (FMI) suele ser un elemento importante para tomar una determinación. Si no existe tal programa del Fondo, el personal del Banco averigua, antes de hacer su propia evaluación, si el Fondo tiene alguna preocupación importante sobre la adecuación de las políticas macroeconómicas del país” (Banco Mundial, 2004:2 y 10).

El prestatario deberá determinar un programa de objetivos, políticas y medidas que recibirán asistencia financiera para políticas de desarrollo, que se plasma en una “carta de intenciones sobre las políticas de desarrollo” y se dirige al Directorio del Banco.

Son los Directores Ejecutivos quienes se encargan de examinar y -eventualmente- aprobará las operaciones de financiamiento para políticas de desarrollo. Como veremos el sistema de toma de decisiones en el seno del Directorio Ejecutivo del Banco está seriamente cuestionado.

El financiamiento puede concederse en un tramo único o en dos o más tramos. “Los fondos para políticas de desarrollo se desembolsan cuando se ejecuta satisfactoriamente el programa pertinente, con inclusión del cumplimiento de las condiciones estipuladas para la liberación de los tramos y el mantenimiento de un marco de políticas macroeconómicas satisfactorias” (Banco Mundial, 2004:6).

La nueva política operativa del Banco contempla la posibilidad de otorgar financiamiento especial para políticas de desarrollo cuando los Estados -habilitados a recibir créditos del BIRF- se encuentren frente a crisis estructural y socialmente importante y precisen de financiamiento extraordinario urgente.

Ante estas situación el Banco podrá otorgar financiamiento especial para políticas de desarrollo por un importe superior al establecido en la EAP, sujeto a la disponibilidad financiera y a los niveles de exposición en que se encuentre el BIRF.

Si esas condiciones se dan, aún el prestatario deberá contar con un programa respaldado por el FMI.

Frente a casos excepcionales existe también la posibilidad de otorgamiento por el Banco de financiamiento complementario, debiendo entenderse por tal al que se realice de manera independiente y adicional a los montos que resultan del convenio de préstamo original.

Esto será lo que ocurra “cuando un déficit de financiamiento imprevisto pone en peligro un programa de reformas que, por lo demás, está avanzando de acuerdo con el calendario previsto y cumple con el programa de políticas concertado” (Banco Mundial, 2004: 8).

Las condiciones para el otorgamiento de este financiamiento son:

- El programa se está ejecutando de acuerdo con las disposiciones del convenio de préstamo.
- El prestatario no puede obtener fondos suficientes de otros prestamistas en condiciones o con plazos razonables.
- No se dispone de tiempo suficiente para procesar otra operación independiente del Banco, y
- El prestatario está comprometido con el programa y los organismos de ejecución han demostrado que son competentes para llevarlo a cabo.

También se incluye dentro de los préstamos para políticas de Desarrollo a aquellos dirigidos a la reducción de la deuda y al pago de su servicio con el objetivo de hacer más “racional” la deuda externa del país, convirtiéndola en instrumentos con intereses más bajos o recomprándola con un descuento, entendiéndose el Banco que con esto contribuye al crecimiento sostenible.

Finalmente se contempla la posibilidad de que los prestatarios atraviesen etapas de crisis y de post-conflicto, que puedan llevarlos a necesitar de una rápida respuesta de financiamiento por parte del Banco.

En tales situaciones el Directorio puede decidir otorgar financiamiento para políticas de desarrollo con carácter excepcional.

Además de las líneas de préstamos el Banco tiene la posibilidad de brindar garantías.

El objetivo de las garantías es el de movilizar el financiamiento del sector privado en apoyo del desarrollo de los países pobres.

A tales fines el BM podrá garantizar préstamos privados, ya sea que actúe o no como fuente de fondos asociada al capital privado; en su acción tiene en especial consideración las experiencias de la CFI y de la OMGI.

Las garantías que otorga el BM se hacen efectivas a través de dos vías principales:

Las garantías parciales sobre créditos destinados a cubrir servicios de deuda de segmentos específicos de préstamos, que suelen ser los entregados al sector público para el financiamiento de proyectos. Las garantías parciales sobre créditos son otorgadas por el BIRF frente a préstamos para el desarrollo de programas.

Las garantías parciales sobre riesgos para cubrir servicios de deuda de un préstamo, que suelen concederse a proyectos del sector privado para el caso de que la contraparte pública incumpla sus obligaciones en el mismo. En estos casos el BM solo hará efectiva la garantía cuando se determine que el incumplimiento es responsabilidad del gobierno, razón por la cual para otorgarlas exige que en el acuerdo entre el privado al que se reasegura y el gobierno se estipule un sistema de solución de controversias. Las garantías parciales sobre riesgos son otorgadas por el BIRF a proyectos en los países que solo pueden ser prestatarios de la AIF.

Los préstamos para proyectos otorgados por el BIRF pueden ser garantizados utilizando tanto una como la otra.

Sendas garantías alcanzan tanto a los intereses por moras en hacer efectivos los pagos correspondientes como a los pagos del principal del préstamo y solo pueden otorgarse si el Banco cuenta con la aprobación del miembro en cuyo mercado se levanten los fondos y de aquel miembro en cuya moneda el préstamo se efectúe, debiendo además ambos miembros convenir que el producto del préstamo pueda ser convertido, sin restricción alguna, en la moneda de cualquier otro miembro.

El pago de las garantías que otorga el Banco pesará, en última instancia, sobre los Estados en cuyo territorio se ubique el proyecto garantizado o que sea él mismo beneficiario de una garantía del BIRF para la implementación de programas, ya que será él quien “provides an indemnity under which it agrees to reimburse the Bank for any payments the Bank makes under its guarantee and to indemnify the Bank for all liabilities and expenses it incurs in relation to the guarantee. For cross-border investment projects, the Bank also requires an indemnity from any member country whose government obligations the Bank's guarantee is backing, even if the investment project is not located in its territory” (Banco Mundial, 2005a:párrafo 11).

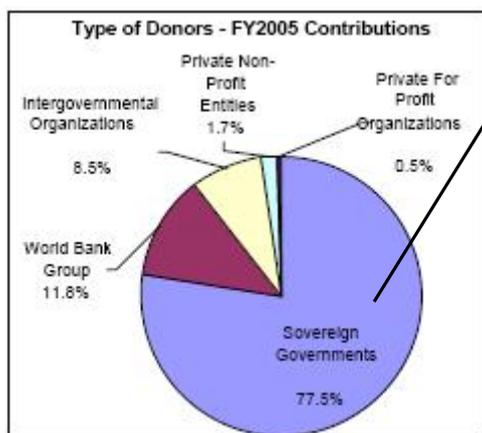
A ello se suma que en el caso en que el BM haga efectiva una garantía se subroga en el lugar del prestatario privado y queda por lo tanto jurídicamente habilitado para perseguir los pagos

correspondientes del prestador original, teniendo incluso prioridad de pago sobre el garantizado por las sumas que aún puedan serle debidas.

Finalmente cabe hacer referencia a que el Banco gestiona Fondos Fiduciarios (*Trust Funds*).

Se trata de fondos administrados por el BM que se nutren de recursos aportados por uno o varios donantes -bi o multilaterales, públicos y privados- que se otorgan en condiciones concesionales. En ciertas ocasiones el Banco aporta recursos propios a algunos de los fondos.

Fondos Fiduciarios: origen de las contribuciones y detalle de principales Estados aportantes de recursos (2005)



Tomando en consideración los aportes acumulados desde el año 2001 Estados Unidos es el principal donante (2,7 billones de dólares aportados). Le siguen la Comisión Europea (2,1 billones), Japón y el Grupo Banco Mundial (2 billones cada uno) y el Reino Unido (1,7 billones).

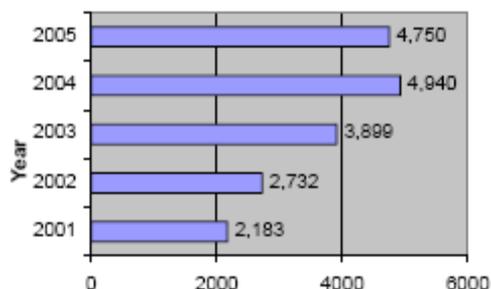
Fuente: Banco Mundial (2005b)

El BM solo acepta administrar fondos fiduciarios que apoyen actividades que no reciben financiamiento dentro del marco de su presupuesto y siempre que ello no represente conflictos de intereses.

La creciente importancia de los fondos fiduciarios se refleja en el incremento del volumen de recursos puestos a su disposición desde 2001 hasta la actualidad.

Contribuciones totales a los fondos fiduciarios (en millones de dólares)

Progresión histórica (2001 - 2005)



Fuente: Banco Mundial (2005b)

Como se ve en el año 2004 los recursos superaban en más de un 100% a los disponibles en 2001 tras tres años de continuo crecimiento, tendencia que se revirtió en 2005 donde se aprecia un pequeño retroceso, situación que no afecta a las operaciones de los fondos ya que su gestión -como la de los otros instrumentos financieros del BM- se lleva adelante bajo arreglos que impliquen eficiencia desde la óptica de los costos.

La siguiente tabla demuestra cómo, siguiendo esa lógica, durante el año 2005 se otorgaron menos fondos que los repuestos:

Fondos fiduciarios administrados por el Grupo Banco Mundial: Ingresos y egresos (en millones de dólares).

Ejercicios 2004 y 2005.	Ejercicio 2005	Ejercicio 2004
Contribuciones	4.750	4.940
Egresos	4.128	3.277
Renta obtenida por los recursos de los fondos	226	140
Recursos en poder de los fondos al cierre del ejercicio	9.308	8.587

Fuente: Banco Mundial (2005b)

El financiamiento otorgado por los fondos fiduciarios se orienta fundamentalmente a actividades de reconstrucción en Estados que han atravesado catástrofes naturales o conflictos armados, asistencia técnica, servicios de consultoría, alivio de deuda, actividades de cofinanciación de operaciones de préstamos del BM, establecimiento de condiciones facilitadoras de la inversión privada, provisión de servicios sociales de emergencia, desarrollo de capacidades orientadas al desarrollo en países prestatarios del Banco y defensa del ambiente.

Lista de Fondos Fiduciarios administrados por el Grupo del Banco Mundial (2005)

Debt Service and Debt Reduction

Heavily Indebted Poor Countries Initiative HIPC Debt Reduction Facility for IDA only Countries DRF

Environment and Sustainable Agriculture

Global Environment Facility GEF	Prototype Carbon Fund PRCF
Least Developed Countries Fund for Climate Change LDC	Netherlands Clean Development Mechanism Facility NCDMF
Community Development Carbon Fund CDCF	Bio-Carbon Fund BioCF
Italian Carbon Fund ICF	Special Climate Change Fund SCCF
Consultative Group on International Agricultural Research CGIAR	Danish Carbon Fund DCF
Pilot Program to Conserve the Brazilian Rain Forests BRF	Trust Fund for Environmentally and Socially Sustainable Development TFESSED

Netherlands European Carbon Facility NECAF	Mediterranean Environmental Technical Assistance Program METAP
	Nile Basin Initiative NBI

Health and Human Development

Global Fund to fight AIDS, Tuberculosis, and Malaria GFATM	Global Partnership to Stop Tuberculosis StopTB
Global Program to Eradicate Poliomyelitis GPEP	African Program for Onchocerciasis Control APOC
Education for All Fast Track Initiative Catalytic Fund EFA-FTI	China Education Blending Trust Fund CEBTF
	Global Dracunculiasis Eradication Program GDEP

Poverty Reduction and Social Development

Indonesian Strategic Poverty Partnership ISPP	Poverty Reduction Strategy Trust Fund PRSTF
	Japan Social Development Fund JSDF

Capacity Building and Technical Advisory Services

Policy and Human Resources Development PHRD	Bank-Netherlands Partnership Program BNPP
Consultant Trust Funds Program CTF	World Bank Institute WBI
Africa Capacity Building Foundation ACBF	Global Development Learning Network GDLN
Trust Fund for Statistical Capacity Building TFSCB	Knowledge for Change Program KCP

Post-Conflict Reconstruction and Natural Disaster Relief

Post-Conflict Fund PCF	Iraq Trust Fund ITF
Low-Income Countries Under Stress Implementation Trust Fund LICUS	Multi-Country Demobilization and Reintegration Program MRDP
Afghanistan Reconstruction Trust Fund ARTF	Timor-Leste Transition Support Program TTSP
The ProVention Consortium PVC	Trust Fund for East Timor TFET
Trust Fund for Gaza and West Bank TFGWB	West Bank and Gaza – Public Financial Management Reform Trust Fund WBGPFMRTF

Financial Sector Strengthening and Crisis Management

Asia-Europe Meeting Trust Fund 2 ASEM TF2	Financial Sector Reform and Strengthening Initiative FIRST
Consultative Group to Assist the Poor CGAP	

Private Sector and Infrastructure Development

Public/Private Infrastructure Advisory Facility PPIAF	Global Partnership on Output-Based Aid GPOBA
Energy Sector Management Assistance Program ESMAP	Sub-Saharan Africa Transport Policy Program SSATP
Foreign Investment Advisory Service FIAS	Information for Development Program <i>infoDev</i>
Water and Sanitation Program WSP	Cities Alliance Program CAP
Asia Alternative Energy Program ASTAE	

Fuente: Banco Mundial (2005b)

Cada fondo fiduciario se rige por el acuerdo de administración correspondiente, firmado por el BM y por cada uno de los donantes.

Ahora vamos a dedicar nuestra atención a cada una de las instituciones que conforman el Grupo Banco Mundial, con especial atención al BIRF y a la AIF.

Financiamiento del Banco Mundial: Fondos según institución de origen

(Años 2000 a 2005 - en millones de dólares)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Financiamiento BIRF	10.918,6	10.487,0	11.451,8	11.230,7	11.045,4	13.611,0
Financiamiento AIF	4.357,6	6.763,6	8.067,6	7.282,5	9.034,4	8.696,1
Financiamiento Total	15.276,2	17.250,6	19.519,4	18.513,2	20.079,9	22.307,0

Fuente: Banco Mundial (2005)

El Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento

Resultado de la reunión de Bretton Woods, el convenio constitutivo del BIRF -que entró en vigor el último día de 1945 tras recibir su vigésimo octava ratificación⁹- respetaba casi hasta en los mínimos detalles el diseño que White había imaginado para esta institución.

Su principal objetivo era explicado al público francés por el diario *Le Monde*: "La banque de reconstruction (...) doit aider les nombreux pays qui ont souffert de la guerre à relever leurs ruines, à recouvrer aussi vite que possible leur capacité économique, qui leur permettra de reprendre leur place dans l'économie mondiale comme acheteurs et comme vendeurs" (*Le Monde*, 1945:1).

⁹ Los 28 Estados ratificantes, por orden de prelación de fecha de ratificación, fueron: Bélgica, Bolivia, Canadá, China, Checoslovaquia, Egipto, Etiopía, Francia, Grecia, Honduras, Islandia, India, Irak, Luxemburgo, Países Bajos, Noruega, Filipinas, Sudáfrica, Reino Unido, Estados Unidos, Yugoslavia (27 de diciembre de 1945); República Dominicana, Ecuador, Guatemala, Paraguay (28 de diciembre de 1945); Irán (29 de diciembre de 1945); Chile, México, Perú (31 de diciembre de 1945).

El Acuerdo Constitutivo del BIRF que resultó de la Conferencia refiere a sus propósitos en su artículo 1:

“Los fines del Banco serán:

- (i) Contribuir a la obra de reconstrucción y fomento en los territorios de miembros, facilitando la inversión de capital para fines productivos, incluida la rehabilitación de las economías destruidas o dislocadas por la guerra, la transformación de los medios de producción a fin de satisfacer las necesidades en tiempos de paz y el fomento del desarrollo de los medios y recursos de producción en los países menos desarrollados.
- (ii) Fomentar la inversión extranjera privada mediante garantías o participaciones en préstamos y otras inversiones que hicieren inversionistas privados; y, cuando no hubiere capital privado disponible en condiciones razonables, suplementar las inversiones privadas suministrando, en condiciones adecuadas, financiamiento para fines productivos, ya sea de su propio capital, de los fondos por él obtenidos o de sus demás recursos.
- (iii) Promover el crecimiento equilibrado y de largo alcance del comercio internacional, así como el mantenimiento del equilibrio de las balanzas de pagos, alentando inversiones internacionales para fines de desarrollo de los recursos productivos de los miembros, ayudando así a aumentar la productividad, elevar el nivel de vida y mejorar las condiciones de trabajo en sus territorios.
- (iv) Coordinar los préstamos que haga o garantice con los préstamos internacionales tramitados por otros conductos, en forma tal que se atiendan, en primer término, los proyectos, grandes o pequeños, que fueren más útiles y urgentes.
- (v) Dirigir sus operaciones con la debida atención a los efectos de que las inversiones internacionales puedan tener en la situación económica de los territorios de los miembros y, en el período de la posguerra, contribuir a que la transición de la economía de guerra a la economía de paz se lleve a efecto sin contratiempos.

En todas sus decisiones, el Banco se guiará por los fines enunciados en este artículo”.

Raffer (2004:1) lo plantea en términos muy simples: “El Banco Internacional para la Reconstrucción y Fomento (BIRF) se creó para financiar proyectos (...) En realidad, el objetivo inicial era la reconstrucción de las economías devastadas por la guerra; sin embargo, las fuertes demandas de recursos por parte de los países del Sur presentes en las negociaciones produjeron un cambio en el nombre original: se le añadió y *Fomento*”, a lo que agrega: “El BIRF pronto se mostró incapaz de financiar la reconstrucción europea” (Raffer, 2004:113).

La propuesta de que se incluyera como propósito del Banco contribuir al desarrollo más allá del proceso de reconstrucción de posguerra fue presentada por la delegación mexicana “arguyendo que aunque la reconstrucción de los países devastados por la guerra era un problema urgente al que había que dar atención inmediata, este problema debía tener necesariamente un carácter transitorio (...) que se esperaba que la institución funcionara indefinidamente y que los problemas del desarrollo económico ocuparían un lugar importante en forma indefinida” (Suarez, 1977:280).

Se decidió que para poder ser miembro del BIRF los Estados debían serlo del FMI, indicando claramente cuál de las dos instituciones sería la que marcaría las líneas político-económicas de acción.

El Banco contaría con un capital inicial de 10 mil millones de dólares¹⁰, un monto inferior al planteado por Keynes, de los cuales solo recibiría efectivamente el 20%, ya que los Estados partes de la institución optaron porque el 80% restante se considerase con el status de capital reclamable solo si fuera necesario para hacer frente a créditos impagos.

La dotación de capital que se otorgó al BIRF para poder cumplir con su mandato resultó insuficiente desde el inicio, situación que se agravó con el inicio de la Guerra Fría¹¹.

En 1946 la Unión Soviética anunció oficialmente que no sería socia en las instituciones de Bretton Woods. Los Estados Unidos responden un año más tarde lanzando el “Plan Marshall”, desde entonces el principal canal de distribución los fondos que ese país destinó a la reconstrucción de posguerra: “Entre 1947 y 1954 el BIRF destinó 800 millones de dólares a la reconstrucción. En cambio, la asistencia del Plan Marshall, que respondía explícitamente a los intereses estratégicos de la Guerra Fría, se elevó a unos 13.500 millones (...) El esfuerzo multilateral de posguerra tuvo una clara impronta hegemónica” (Sanahuja, 2001:53-54).

Según lo disponían sus Estatutos, el BIRF (al igual que el FMI) debía mantenerse al margen de controversias políticas internacionales pero, en los hechos, no habían pasado cinco años desde su fundación y ya se había convertido en una institución del bloque “occidental”.

El mencionado compromiso de “neutralidad” será sin embargo -dentro de la estrategia diseñada por los Estados Unidos para su área de injerencia y en su intento de captar a países de la órbita soviética- la ventana que le permita brindar apoyo a regímenes dictatoriales y asesinos a lo largo de toda su historia.

De forma preclara *Le Monde* (1945:1) había informado a sus lectores: “Ce n’est certes pas par pure humanité que les Etats-Unis prennent une place prépondérante dans une organisation qui peut servir la paix et la prospérité du monde. C’est dans un esprit de solidarité où les intérêts de tous se confondent: on ne saurait dire, à priori, qui profitera davantage des facilités que Bretton-Woods apportera aux uns et aux autres” (*Le Monde*, 1945:1).

Como no podía ser de otra manera la sede de la nueva institución se ubicó en la ciudad de Washington, por ser Estados Unidos su “socio mayoritario”, una decisión tomada en la Reunión Inaugural de la Junta de Gobernadores del BIRF y el FMI que tuvo lugar en Savannah (Georgia, Estados Unidos) el 8 de marzo de 1946 y que significó la derrota definitiva del Reino Unido, que pretendía su localización en un país europeo o, en su defecto, en New York.

La defensa de la ciudad de Washington estuvo a cargo de Fred Vinson -entonces Secretario del Tesoro de los Estados Unidos- quien afirmó que se trataba de un tema “no negociable” y demostró en su discurso, sin expresiones carminativas, la visión de su país respecto de las instituciones recién nacidas: “The Fund and the Bank are not business institutions in the ordinary sense (...) They are cooperative enterprises of governments and their chief business is with governments (...) The business of the Fund and Bank involves matters of high economic policy. They should not become just two more financial institutions” (Banco Mundial, 2005c:4).

También en Savannah, Keynes vio caer su postura respecto de los sueldos de los empleados del BIRF. Se fijó allí que los Directores Ejecutivos ganarían 17.000 dólares al año y, el Presidente, 30.000. Para tener noción de lo que estas sumas representaban podemos contrastarlas a los sueldos del Vicepresidente de los Estados Unidos -15.000 dólares anuales- y a los menos de

¹⁰ No obstante en la primera adjudicación de cuotas se aportaron fondos por 9.100 millones de dólares y para la Primera Reunión del Consejo de Gobernadores del Banco Mundial (Savannah, Estados Unidos, 1946) el BIRF contaba con 35 Estados miembros que sumaban un capital de solo 7.670 millones de dólares.

¹¹ Es ilustrativo el dato de que apenas dos meses después de que el convenio constitutivo del BIRF entrara en vigor, W. Churchill denunciaba -el 5 de marzo de 1946- la existencia de una “cortina de hierro”.

4.000 que correspondían a los parlamentarios del Reino Unido. Keynes calificó a los nuevos sueldos de “escandalosos”, aunque no logró mayor eco (Mason y Asher, 1973:36-40).

La primera reunión del Directorio Ejecutivo tuvo lugar el 7 de mayo de aquel año con la presencia de 12 miembros. Entre sus mayores preocupaciones se hallaba la designación del primer Presidente del BIRF, asunto que se había tornado escabroso: los trascendidos hablaban de Lewis Douglas como el elegido de Truman para esa posición pero Morgenthau -ya ex Secretario del Tesoro- se opuso firmemente aduciendo que Lewis era demasiado cercano a Wall Street. Como resultado no hubo acuerdo y, al menos en este punto, la reunión resultó un fiasco. Emilio Collado, Director Ejecutivo de los Estados Unidos para el BIRF, fue nombrado Presidente provisional del Directorio y, de hecho, del BIRF.

A su favor podemos decir que, comparado con quienes ocuparían luego el cargo, se trataba de un experto en materia de desarrollo¹², ya que había cumplido funciones com Director de la Oficina de Políticas Financieras y de Desarrollo del Departamento de Estado y había participado en las reuniones de Atlantic City, Bretton Woods y Savannah.

Solo un mes después, el 4 de junio, se nombró al primer Presidente de la institución: Eugene Meyer, quien había sido Director Administrativo de la Corporación de Finanzas de Guerra¹³, Presidente de la Comisión para la Reconstrucción Financiera de los Estados Unidos¹⁴ -en esa época compró el Washington Post que estaba quebrado a consecuencia de la crisis- y operador de la empresa Lazard Frères¹⁵ (Bardini, 2005).

El 25 de junio de 1946 el BIRF inició formalmente sus operaciones en el 10° piso del edificio que hoy ocupa en la calle 1818 H noroeste, Washington D.C.

Unos meses después -el 27 de septiembre de 1946- tenía lugar la primera reunión anual de la Junta de Gobernadores con la participación de representantes de treinta y ocho Estados.

Allí Meyer pronunció un discurso de cierre que aún tiene un enorme valor: “In a solemn sense, then, we are the trustees of an opportunity -the kind of opportunity that comes to men only once in a generation....There is, I think, a significant lesson to be learned from the turbulent experiences of our times -a lesson as great and meaningful as it is plain and simple. It is that we live upon a planet which is inescapably integrated. The whole world is one community. All parts affect the common destiny of the whole. The well-being of men anywhere is dependent upon the well-being of men everywhere” (Meyer, citado en Banco Mundial, 2005c:11).

El 21 de octubre de ese mismo año se hacía pública la primera solicitud de un préstamo al Banco: Francia había solicitado el 8 de octubre, 500 millones de dólares estadounidenses para

¹² Ver supra el cuadro “Presidentes del Banco Mundial (1946-2006).

¹³ Creada por los Estados Unidos al entrar en la Primera Guerra Mundial como una agencia gubernamental de préstamos orientada a mantener y alentar la economía, para lo cual se le otorgó la facultad de prestar hasta tres mil millones de dólares mediante la emisión de bonos. Terminada la guerra la CFC subsistió hasta inicios de 1920 dedicada a subvencionar las exportaciones de los Estados Unidos a Europa y -tras un corto intermedio- resurge a finales de ese mismo año ante las preocupaciones de empresarios preocupados por la crisis agrícola con el objetivo de brindar créditos a cooperativas y bancos vinculados al agro.

¹⁴ En 1932, momentos de la “Gran Depresión”, el Presidente Hoover pide a Meyer trazar un plan de rescate para el sistema bancario. El núcleo de este plan es la Comisión para la Reconstrucción Financiera a la cual se otorgan 500 millones de dólares y la posibilidad de contraer deudas por 1.500 millones más, sumas que luego se duplican. Las denuncias de corrupción condujeron al cierre de la Comisión en 1953.

¹⁵ Una empresa que se especializa en fusiones, adquisiciones, financiación de proyectos y privatizaciones que aprovechó muy bien la década de 1990 realizando más de 200 operaciones de reestructuración de deudas de empresas por un monto de casi 300 mil millones de dólares. Es la empresa que -en 2003- actuó como consultora para la refinanciación de la deuda pública argentina.

cubrir los costos de compra e importación de equipos y materiales como parte de un plan integral de reconstrucción y modernización de la actividad productiva. Aprobada luego por la mitad del importe solicitado, esa solicitud se convirtió en el primer préstamo otorgado por el BIRF¹⁶.

El préstamo 01 de BIRF tuvo características que vale la pena mencionar. Se trató de un préstamo que comprometía la tercera parte de los recursos de la institución -de hecho hasta la crisis en Asia de 1997 no se volvió a otorgar un préstamo de tal cuantía- que solo se aprobó tras una crisis política en el gobierno francés saldada con la expulsión del mismo de todos los ministros comunistas que participaban de su integración. Fue una aplicación de la Doctrina Truman a través del BIRF.

La situación que acabó con la mencionada expulsión, que tuvo lugar el 4 de mayo de 1947, se había iniciado con una huelga de los trabajadores de la empresa Renault durante el mes de abril. El Partido comunista era entonces una importante fuerza política en Francia pero los Estados Unidos y la Unión Soviética ya se habían lanzado a la Guerra Fría y la potencia occidental no podía permitir que un aliado estratégico como Francia cayera en manos de los comunistas.

Louis Halle (1991) describe la crisis de la siguiente forma: "in France, Premier Paul Ramadier asked four of the five Communist members of his Cabinet to resign and, when they refused, dismissed them. (...) For a moment it appeared as though the Ramadier Government might fall in consequence, and Ramadier, himself, said with a certain plausibility that if he was forced to submit his resignation he would feel that he was *signing the abdication of the Republic*. He did not resign, however, the Republic did not abdicate".

Ramadier dejó su cargo de Primer Ministro de Francia el 20 de noviembre del mismo año y fue sucedido por Robert Schuman.

Pocos años después de su salida del gobierno, Ramadier fue nombrado Presidente de la Organización Internacional del Trabajo (OIT), rol que desempeñó entre 1952 y 1955.

Volviendo al BIRF, las principales dificultades llegarían desde su seno: al iniciarse diciembre de 1946, Meyer presentó su renuncia a la presidencia de la institución afirmando que había aceptado el cargo solo hasta que el BIRF se consolidara y entendía que eso ya había ocurrido.

En realidad Meyer tenía serios enfrentamientos con sus colegas, sobre todo debido a su actitud de máxima prudencia que retrasaba cualquier posibilidad de otorgamiento de fondos por el Banco a los Estados, algo que chocaba con la intención de sus colegas de apurar el posicionamiento de la institución a través de, precisamente, la concesión de préstamos.

La situación se complicó aún mas con el fallecimiento de H. Smith, único vicepresidente del BIRF, el 23 de enero de 1947 sin que se hubiese nombrado un nuevo Presidente para la institución que de esa manera quedó acéfala, situación que se extendió hasta el nombramiento de John McCloy en ese cargo cinco días después, quien tomó posesión del cargo en marzo de ese mismo año.

McCloy era un hombre con un importante curriculum, al que hoy podríamos calificar de "controversial": graduado de la Escuela de Leyes de Harvard ejerció la profesión en Wall Street y saltó a la fama con el caso conocido como "Black Tom" en el que demostró que agentes alemanes habían saboteado la fábrica de municiones estadounidense de New Jersey en 1916.

¹⁶ La aprobación tuvo lugar el 9 de mayo de 1947. La segunda solicitud de préstamo llegó al Banco nueve días después de que se hiciera pública la solicitud francesa. Se trataba de un pedido del Estado iraní por un importe de 250 millones de dólares que no fue aprobado.

La victoria en ese caso llevó a Roosevelt a integrarlo al gobierno como su asesor, cargo que mantuvo en todas las administraciones desde entonces hasta, incluso, la del Presidente Reagan. Fue parte del *Council on Foreign Relations* (ver Salbuchi, 2003).

En ocasión de la Segunda Guerra Mundial McCloy se desempeñó como Asistente del Secretario de Guerra. En ese rol fue uno de los pocos civiles que participaron del “Plan Manhattan” y tuvo un rol decisivo en al menos “demorar” la utilización de la bomba atómica, manteniendo la necesidad de avanzar por la vía diplomática (la misma posición había mantenido cuando los Estados Unidos se plantearon la posibilidad de bombardear el campo de exterminio de Auschwitz y la vía férrea que conducía hacia él).

Tras el fin del enfrentamiento bélico ocupó responsabilidades dentro del gobierno estadounidense vinculadas a la política hacia Alemania y bregó por apoyar su reconstrucción, cargo desde el cual se proyectó su figura hacia la presidencia del BIRF. Cuando dejó su cargo al frente de la institución fue invitado a integrarse al “Alfalfa Club”¹⁷, se desempeñó como miembro del Consejo del Chase Manhattan Bank entre 1953 y 1960 y ocupó un rol preponderante (*chairman*) en la Fundación Ford entre 1952 y 1965.

Con McCloy al frente del BIRF este no solo hizo efectivo su primer préstamo sino que envió su primera misión -en visita a Polonia-, efectuó su primera oferta de bonos en los mercados de capitales -en julio de 1947- y formalizó su relación con la Organización de las Naciones Unidas (ONU) cuando el 15 de noviembre de 1947 su Asamblea General aprobó el acuerdo entre ambas instituciones.

Su mandato terminó con su renuncia el 18 de mayo de 1949, hecha efectiva al momento de la adopción de un nuevo Presidente del BIRF el 1º de julio de ese año.

Para ocupar el sillón de McCloy fue designado Eugene Black, un hombre de las finanzas que tras formar parte de la marina de los Estados Unidos durante la Primera Guerra Mundial, había sido un exitoso gestor del Banco de la FED en Atlanta durante los años de la “Gran Depresión”, situación que lo condujo al cargo de Presidente de la Reserva Federal (FED) entre 1933 y 1934, tras lo cual se unió al directorio del Chase Manhattan Bank como su vicepresidente.

En 1947 dejó ese cargo para ir a trabajar al BIRF en carácter de Director Ejecutivo por los Estados Unidos. Dos años después se convirtió en su Presidente y en el primero que ocupó el cargo por más de un período (lo mismo ocurriría luego con McNamara y Wolfensohn) al ser reelecto el 8 de septiembre de 1953.

Durante su primer ejercicio al frente del BIRF “The number of loans made by the Bank has increased from 16 in eight countries amounting to \$650 million on June 30, 1949, to 105 loans in 35 countries amounting to \$1,934 million. Bond issues outstanding on June 30, 1949 totaled \$254 million consisting of two U.S. dollar issues amounting to \$250 million and one Swiss franc issue equivalent to \$4 million (Sw.fr. 17 million). Currently there are 17 World Bank issues outstanding equivalent to \$777 million. Eight of them are denominated in U.S. dollars and total \$665 million; nine, equal to \$112 million, are denominated in Swiss francs, Canadian dollars, and Pounds Sterling” (Banco Mundial, 2005c:55).

Estos datos nos hablan de un proceso de fuerte expansión de la presencia del BIRF en el sistema internacional, a lo que debemos sumar que es durante aquellos años que el Banco Interna-

¹⁷ Se trata de un “club exclusivo” fundado en 1913 que nuclea a ricos y poderosos con el único objetivo de realizar un banquete anual en honor del General Robert Lee. Todo lo que allí ocurre es “secretó” y solo se conoce una “nominación anual” de un candidato a presidir los Estados Unidos, quien concurre a la reunión y brinda un discurso aceptando el honor. Entre los “candidatos” del Club de los últimos años se cuentan George W. Bush (1998), James Wolfensohn (2000) y Jack Valenti (2004).

cional de Reconstrucción y Fomento desarrolló la práctica de incluir la asistencia técnica en el desarrollo e implementación de los programas y proyectos como parte de su contribución a los mismos, con consecuencias que aún se dejan sentir (ver *infra*).

Donde mejor pueden verse los cambios que van teniendo lugar dentro del BIRF es en las modificaciones que vivió la estructura de la institución durante su segundo período al frente de la misma:

- El 9 de enero de 1956 se inauguró el Instituto de Desarrollo Económico, creado con el apoyo económico de las fundaciones Ford y Rockefeller.
- El 20 de julio de 1956 nace la CFI.
- El 24 de septiembre de 1960 se constituye la AIF.

Este período también es importante para la Argentina en particular:

- El 20 de septiembre de 1956 nuestro país firma el Acuerdo Constitutivo del BIRF.
- El 28 de febrero de 1957 el BIRF envía su primera misión a la Argentina para estudiar el marco económico general del país, los planes de inversión del gobierno nacional y la situación específica de algunos sectores de la economía, entre ellos, los de transporte y energía.
- El 30 de junio de 1961 el BIRF otorga su primer préstamo al país para financiar la construcción de caminos.

La administración Black aplicó políticas de crédito sumamente conservadoras que dejaron al BIRF en una “situación financiera inmejorable” cuando este dejó su cargo: “370 créditos, por valor de algo más de 7.000 millones de dólares y ni un solo préstamo fallido y la confianza plena de Wall Street y de los mercados financieros internacionales (...) y unos beneficios anuales cercanos a los 100 millones de dólares, que la historia oficial de los primeros 25 años del Banco llega a calificar de *indecentes*” (Sanahuja, 2001:64).

El siguiente hombre al frente del BIRF fue George Woods, quien asumió su cargo el 1° de enero de 1963.

Woods tenía una larga experiencia en el BIRF, para el que había cumplido diferentes trabajos que van desde la colocación de bonos en 1952 a asesoramientos sobre las consecuencias de la nacionalización del Canal de Suez por la República Árabe Unida.

El nuevo Presidente del Banco Internacional se había desempeñado en la First Boston Corporation, una compañía de seguros que se convirtió en una de las mayores del mundo y de la que llegó a ser -en 1951- Presidente del Consejo.

Su gestión se destaca por haber cambiado el eje del foco del BIRF de la capacidad crediticia de sus miembros hacia el estudio del Desarrollo y de las causas que lo facilitan o dificultan, tales como la inversión en agricultura, las barreras al comercio, el endeudamiento externo, la educación o la debilidad institucional.

Fue durante la “Presidencia Woods” que el BM fijó su atención en África y en el importante papel que desempeña el “capital humano” en el desarrollo económico de los países.

Woods introdujo la práctica de transferir una porción de los recursos del BIRF a la AIF y quien habló por primera vez de efectuar evaluaciones de los proyectos financiados por el BM ya que

hasta entonces el “éxito” del préstamo se medía solo de acuerdo a la ejecución de sus fondos conforme a lo pactado y a la devolución de los mismos en tiempo y forma¹⁸.

Pero por sobre todo lo demás fue un pionero en considerar al desarrollo como una cuestión esencialmente interna de cada Estado: “the development process itself is essentially a matter of domestic effort, for which no amount of external help can be a substitute”¹⁹. Los programas de ajuste estructural que el BM implementará a partir de la década de 1980 tienen esta concepción como uno de sus componentes centrales.

Bajo su presidencia nace, el 16 de octubre de 1966, el CIADI.

Tras el alejamiento de Woods se iniciaría una nueva etapa en el BM, marcada por la presencia de Robert McNamara al frente de la institución entre los años 1968 y 1981.

Si bien es cierto que la función original del BIRF -servir a la reconstrucción de los países afectados por la Segunda Guerra Mundial- pronto perdió peso dentro de la institución, sobre todo a partir de 1947 con la puesta en marcha del Plan Marshall, la entidad encontró su “espacio natural” en la atención de las necesidades de capital de los países “subdesarrollados”, “periféricos”, “pobres” o como quiera llamárselos.

Preocupada por presentarse ante el mundo de Wall Street como una institución confiable, durante sus veinte primeros años el BIRF otorgó préstamos sobre la base de estrictos análisis de capacidad crediticia de los prestatarios y orientó sus fondos a proyectos de apoyo al crecimiento económico.

Como consecuencia, salvo en el caso del préstamo a Francia que era más bien indeterminado y anterior a la puesta en marcha del Plan Marshall, se financiaron proyectos muy concretos destinados fundamentalmente a la realización de grandes obras, tales como construcción de represas, centrales energéticas e infraestructura de transportes y telecomunicaciones.

Esta operatoria de financiamiento para “grandes obras” estaba en estricta línea con las teorías sobre desarrollo en boga por los años 1950’s. En palabras de Jonathan Brecknock (1997: 51) “For its first twenty years the World Bank saw itself as primarily a project-lending institution, with a particular emphasis on infrastructure. Mason and Asher’s 1973 official history of the Bank recorded that the Bank believed that a *primary condition* for development was an *adequate complement of public overhead capital: railway, roads, power plants, port installations, and communication facilities. This capital is customarily provided by the public sector, which must be developed systematically, with due attention to the progressive elimination of bottlenecks. Hence the need for planning and programming public sector investment*”.

Se perseguía lograr que los Estados receptores del financiamiento alcanzaran a llenar sus necesidades básicas de capitales con lo que el Estado creaba las condiciones para la llegada de lo que hoy llamamos Inversión Extranjera Directa (IED), entendida como necesaria para la transformación de economías eminentemente vinculadas al agro a economías industriales.

Los préstamos para grandes obras de infraestructura presentaban un valor agregado para el BIRF: le permitían mostrar “resultados tangibles” de su financiamiento ahora convertido en un camino, un puente, una represa, etc.

El cambio de horizonte desde los países destruidos por la guerra hacia el mundo pobre planteó al Banco lo que Sanahuja (2001:58) llama su “dilema fundacional”: “Wall Street pondría en

¹⁸ La unidad de evaluación de proyectos del BM fue establecida recién el 2 de septiembre de 1970.

¹⁹ Ver sitio web del Banco Mundial:

<http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/EXTABOUTUS/EXTARCHIVES/0,,contentMDK:20487094~pagePK:36726~piPK:437378~theSitePK:29506,00.html>

tela de juicio la solidez del BIRF si este, conforme a su mandato, se orientaba hacia los países en desarrollo y arriesgaba sus recursos en países considerados *a priori* poco solventes” (como se verá más adelante esta cuestión está estrechamente relacionada con el origen de la AIF).

Como resultado de esta paradoja durante sus primeras décadas de existencia el Banco operó otorgando préstamos importantes solo a clientes solventes, que eran quienes -puestos en comparación con otros solicitantes- menos necesidad de ellos tenían.

Así fue que al préstamo inicial que la institución otorgó a Francia le siguieron otros cuyos beneficiarios fueron los Países Bajos, Dinamarca y Luxemburgo.

El primer préstamo otorgado a un país “en desarrollo” se le concedió a Chile en marzo de 1948 (en realidad fueron dos préstamos, uno para un proyecto de energía e irrigación y el otro para maquinaria agroindustrial).

Para Chile, acceder a ese financiamiento no fue simple: en 1920 ese país se había declarado en moratoria del pago de su deuda pública y el BIRF le impuso, como condición para el financiamiento, que lograra un acuerdo satisfactorio con los acreedores externos.

Para que un Estado de África recibiera dinero del BIRF debemos esperar unos años más.

En enero de 1951 el BIRF otorgó un préstamo a Sudáfrica. Fue el primer financiamiento mixto con capitales privados y se orientó a apoyar la compra de materiales necesarios para el desarrollo de la producción y consumo de energía eléctrica en el país mediante el cual el BIRF aportó cincuenta millones de dólares y ocho bancos comerciales de los Estados Unidos aportaron otros treinta millones.

En septiembre del mismo año el BIRF concedió un préstamo a la República Democrática del Congo. Se trató de una operación por la que se otorgaban 40 millones de dólares al Congo Belga y 30 millones a Bélgica para llevar adelante un programa de desarrollo decenal. Se trató del primer préstamo de “impacto”.

Se reproducía así una lógica del sistema financiero internacional que subsiste hasta la actualidad: existen ingentes recursos disponibles para ser prestados a todos aquellos que no los necesitan.

El resultado de esta operatoria, llevada hasta el paroxismo durante la presidencia de Eugene Black, fue que en 1959 los bonos emitidos por el BIRF lograran la mayor calificación de seguridad crediticia, que los acompaña hasta la actualidad.

Otro problema que debió enfrentar el banco por esos años fue la escasa solicitud de préstamos, a lo que se sumaba que los recibidos no siempre resultaban aptos para ser otorgados por la simple razón de que o bien no estaban elaborados de acuerdo a los requerimientos del BIRF debido a la falta de expertos en los países solicitantes o bien los Estados solicitantes eran “insolventes”.

El BIRF respondió a esta realidad mediante la puesta en marcha de “misiones técnicas”: expertos del BIRF se dirigían a diferentes países para elaborar proyectos de desarrollo que pudieran ser acompañados financieramente por la institución²⁰.

Contrariamente a lo que podía esperarse estas misiones no hicieron del BIRF un motor del progreso de la teorización sobre el desarrollo, cuestión en la cual la institución ha jugado un papel menor pero sí lo convirtieron en uno de los mayores divulgadores de una línea única de pensamiento económico. (Dubois, 2001).

²⁰ Solo en 1949 se enviaron misiones a India, Turquía, Colombia, Perú, Egipto, El Salvador, Irak, Yugoslavia, Brasil, Filipinas, Tailandia y Pakistán.

La conjunción de préstamos orientados a grandes obras y de planes de desarrollo elaborados y llevados a cabo por expertos extranjeros en misiones del BIRF, resultaron factores que promovieron altos niveles de endeudamiento de los Estados prestatarios de la institución.

Yendo más allá en su necesidad de ser “apto para Wall Street” y en sintonía con la mirada de las necesidades del mundo pobre que realizaban los expertos del mundo desarrollado, el BIRF entendía que “los proyectos sociales no eran asunto suyo, porque eran difíciles de valorar en términos de rentabilidad y contribución directa a la producción y, en ocasiones, desaconsejó abiertamente la inversión en sectores sociales, con el argumento (...) que existía un dilema insalvable entre crecimiento y distribución” (Sanahuja, 2001:62).

Llegando al término de este período hallamos una ruptura en el paradigma de préstamos por proyectos que lo caracteriza: la situación económica de la India era crítica y sobre finales de 1964 el BIRF le sugirió implementar una “widespread liberalisation of controls over trade and industry, and the devaluation of the rupee. The Indian government (...) capitulated and devalued the rupee in 1966. But the liberalisation process was soon curtailed particularly due to growing hostility towards what was seen as leverage by Westerners. The Indian experience marked a move from isolated loans for infrastructure projects to the manipulation of entire economies” (Brecknock, 1997:51).

“During these years, there emerged in the Bank three distinct cultural strands: one was dominated by a sense of social mission, a powerful ideological commitment to improving the world through public-sector economic programs; another was the banking culture framed in terms of prudent fiscal behavior; a third embraced a technical approach to problem-solving and project-design in all of the works supported by the Bank” (Milobsky y Galambos, 1995:170-171).

La llegada de Robert McNamara a la presidencia del BM el 1º de abril de 1968 significó un cambio en las visiones de la institución.

La decisión de Estados Unidos de proponerlo para ocupar el cargo de Presidente del BM provocó rechazos entre su *staff*, según lo describe Deborah Shapley (citada en Banco Mundial 2005c:127): “The four previous presidents of the Bank (...) had been a businessman, a lawyer, and bankers, respectively²¹. All were impeccable establishment figures accepted on Wall Street and by the US Treasury, which was very important to the Bank. The Bank’s senior staff worried that Lyndon Johnson had dumped a political liability on them; McNamara was an architect of the Vietnam War, which was unpopular the world round; to boot he was rumored to have been fired. Another anxiety among the close-knit staff was that McNamara would descend on them with a phalanx of Whiz Kids and turn the place inside out, as he had the Pentagon”.

Esa “ansiedad” no estaba infundada, más bien todo lo contrario: “The Bank’s new president had been inspired by John F. Kennedy and his articulation of new goals for America and the world. These goals were to be achieved primarily through public sector innovations at home and abroad, and McNamara soon began to transform the Bank to prepare it to play a new role in the world economy” (Milobsky y Galambos, 1995:170-173).

La gestión de McNamara estuvo marcada por un crecimiento exponencial y paralelo de los préstamos del BM, de su influencia internacional y de su rol político: fue el período durante el cual los Estados Unidos más se implicaron en los asuntos de la institución y el de mayor subordinación de esta respecto de aquellos.

²¹ Agregamos nosotros que el principal mérito de McNamara en el mundo de las finanzas era el haber sido el primer presidente de la Ford Motors ajeno a la familia de su fundador.

La prioridad de la nueva presidencia no estuvo puesta en la buena relación con Wall Street sino en el sistema internacional de equilibrio de poderes y, particularmente, en el campo de la seguridad. En este sentido McNamara fue el mejor exponente de la Guerra Fría en el BM.

“Para McNamara el desarrollo y la eliminación de la pobreza eran problemas técnicos que se podían resolver aplicando los métodos científicos y los recursos adecuados: Ahora bien, debían verse en el más amplio contexto entre las superpotencias” (Sanahuja, 2001:70).

La relación entre pobreza e inseguridad no era nueva en el discurso de McNamara, quien veía a la lucha contra la pobreza a la vez como un imperativo moral y político, adscribiendo al “enfoco liberal de la contención”.

No es extraño en consecuencia que, desde el inicio, se declarase enemigo de los criterios de elegibilidad para el otorgamiento de financiamiento utilizados hasta entonces, como tampoco lo es que el tesorero de la institución haya presentado su renuncia, lo que dejó el espacio libre a McNamara para designar en el cargo a Eugene H. Rotberg -un abogado de 39 años- quien desempeñó esa función hasta el año 1987 y fue una pieza clave en la implementación del “nuevo rumbo” del BM²².

“Rotberg was a career lawyer at the Securities and Exchange Commission, and received a phone call from McNamara: ‘What do you know about international finance?’ McNamara asked. ‘Nothing’ said the lawyer. ‘Have you ever studied accounting?’ ‘No’, the lawyer said, he had studied English literature, history, and trial law. McNamara asked what the man thought of investment bankers; he replied that he was trying to indict most of them under the Sherman Antitrust Act. What do you think about the problems of poverty? The lawyer said poverty was one of those things you could spend your life at and still not succeed. Then McNamara asked him if he would accept the post of treasurer of the World Bank.” (Shapley, D. citada en Banco Mundial 2005c:131).

Tampoco pasó mucho tiempo entre la asunción del cargo por McNamara y la aceptación de Lester Pearson a la invitación que le realizará Woods en 1967 para ponerse al frente de un grupo que examinó el estado del desarrollo mundial.

Por supuesto Pearson compartía las preocupaciones y el análisis de McNamara, como lo dejó ver en su nota de aceptación del cargo: “The real enemy of man and his world remains man with his fears, his pride; his prejudice and often his stupidity (...) I know that economic development and higher standards of living do not themselves ensure peace, order, and progress; or friendship between peoples. Nevertheless there can be no peace, no security, nothing but ultimate disaster, when a few rich countries with a small minority of the world’s people alone have access to the brave, and frightening, new world of technology, science, and of high material living standards, while the large majority live in deprivation” (Pearson, 1972).

La “Comisión Pearson” presentó su informe en 1969 “en el que constataba que, no obstante una transferencia sin precedentes de recursos financieros y asistencia técnica a países de bajos ingresos, la brecha entre estos y los países desarrollados se había incrementado. Entre las varias innovaciones presentes en el informe para superar esta situación [se encontraba] la recomendación de que los países ricos utilizaran el 0.7% de su PNB como AOD. Esta idea fue hecha propia por la AG en 1970 y siete años después vuelve a aparecer en el marco de un informe presentado por el Club de Roma” (Surasky, 2003:114)²³.

²² La experiencia de Rotberg en el mercado de bonos contribuyó a que el BM ampliara sus fondos, lo que le permitió a su vez duplicar los préstamos durante el primer ejercicio (1968-1973) de la presidencia McNamara.

²³ La denominada “meta del 07” nunca fue lograda hasta la actualidad sino por un pequeño número de países. En 2005 solo lo hicieron Noruega, Suecia, Luxemburgo, Países Bajos y Dinamarca.

La división entre un norte rico y un sur pobre con diferentes responsabilidades respecto del logro del desarrollo de este aparecen claramente en el informe final de la comisión *Partners in Development* (más conocido como “Informe Pearson”): “Both sides [se refiere al norte y al sur] have learned that cooperation for development means more than a simple transfer of funds. It means a set of new relationships [and] a clear division of responsibilities which meets the needs of both partners” (Pearson: 1969:216).

La Comisión Pearson no fue la única que se conformó durante los años de McNamara quien - en 1977- convocó a la conformación de una Comisión Independiente sobre asuntos del Desarrollo Internacional, que debía colaborar al progreso del diálogo norte-sur sobre desarrollo económico.

Según su deseo la Comisión se reunió y al frente de la misma fue designado Willi Brandt, antiguo Canciller de la República Federal de Alemania, la que en 1980 presentó su informe titulado Norte-Sur: un programa de supervivencia, que recomendó un cambio en la forma y gestión de la transferencia de recursos destinados al desarrollo. El informe “supone un intento de trasladar los enfoques intervencionistas keynesianos a escala mundial, con el fin del aumento global de la demanda agregada a través de la distribución mundial de la renta como motor de desarrollo y satisfacción de las necesidades básicas” (Ferrero y de Loma Osorio, 2004:100).

En esos años se desató dentro del BM una verdadera “fiebre por prestar financiamiento” y se crearon los “objetivos de crédito” anuales por país. El eje del éxito institucional se desplazó de los repagos recibidos a la cantidad y valor de los préstamos otorgados por el BM.

La expansión de la actividad crediticia agravó el ya referido problema de la ausencia de proyectos sólidos y fortaleció el valor de las “misiones” del BM hacia los países que mejores perspectivas mostraban *a priori* para ser apoyados financieramente.

Las consecuencias de este desbarajuste son conocidas: “proyectos mal formulados y de dudosa utilidad (...) Desde finales de los 70 y hasta la actualidad, una proporción muy elevada de los proyectos -hasta el 40% en algunos años- se aprueban en los dos últimos meses del ejercicio. De esta forma se impide una supervisión adecuada” (Sanahuja, 2001: 73).

A ello se suma que los riesgos para el capital del BM originados en esta expansión del crédito fueron cubiertos mediante una estrategia tan efectiva como dañina: los objetivos de crédito anual por país siempre se fijaron por encima del valor de los pagos que el destinatario debía realizar al BM en ese período.

Se trata de una práctica denominada “defensive lending” que impide incumplimientos a corto plazo a costa de endeudar a los prestatarios con la institución donde se originan los préstamos.

De hecho en 1970 el BIRF, por vez primera desde su nacimiento, cerró su balance con una transferencia neta de recursos negativa (recibió como repagos de créditos un valor mayor al de los créditos otorgados).

Estas fueron las herramientas del “asalto a la pobreza” de McNamara (ver *infra*).

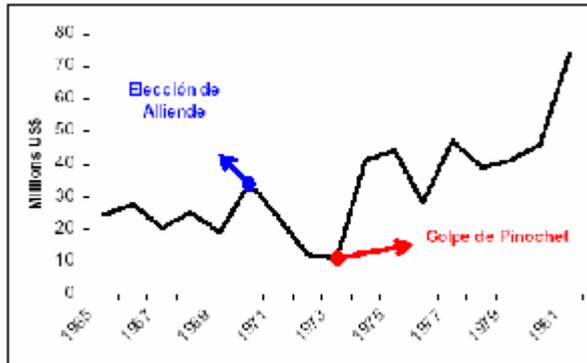
Pero en nuestra opinión lo más grave de los más de diez años durante los cuales McNamara estuvo al frente del BM fue “legitimar” -si bien nunca legalizar- la directa intromisión de los Estados Unidos en todas las decisiones del Banco que en la práctica se daba desde los inicios mismos de la institución.

No obstante las prevenciones que hace el Convenio Constitutivo del BIRF respecto de la independencia política de la institución -o más bien valiéndose de las posibilidades que le otorgaba que el BM fuera considerado una institución “técnica”- los Estados Unidos utilizan desde entonces a la institución como herramienta para favorecer económicamente a sus “aliados políticamente impresentables”.

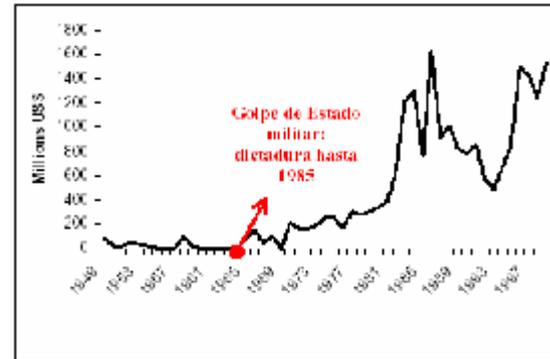
- La Sudáfrica gobernada por el *apartheid* recibió permanentemente financiamiento de la institución que sufrió una vergonzosa sordera ante los reclamos de la Asamblea General y del entonces Secretario General de las Naciones Unidas -U Thant- quien expresamente le solicitó en 1966 la suspensión del mismo hasta tanto no se aboliera el régimen racista.
- El Zaire de Mobutu, quien llegó al poder en 1965 y permaneció en él hasta 1997, calificado corrupto y violador de los derechos humanos, fue un permanente destinatario de los préstamos de la institución.
- Angola, Camboya, Laos, Mozambique, Uganda y Vietnam integraban una lista preparada por el gobierno de los Estados Unidos en 1978 de países que debían ser aislados por la sociedad internacional. El BM se negó a “recibir la orden” pero un año más tarde McNamara aseguró al Congreso de ese país que los fondos provenientes de sus aportes con destino a la AIF no se utilizarían para apoyar a ninguno de esos Estados.
- Indonesia se valió de dinero del BM para llevar adelante proyectos en el territorio invadido de Timor Oriental.
- Rumania, gobernada por Ceaucescu, fue un cliente preferencial del Banco de McNamara.
- El Banco interrumpió su apoyo a Chile en el año 1970, tras la elección democrática de Salvador Allende como su Presidente, para reanudarla luego del golpe de Estado que llevó a Augusto Pinochet al poder.

Algunos gráficos ayudan a ver más claramente esta situación:

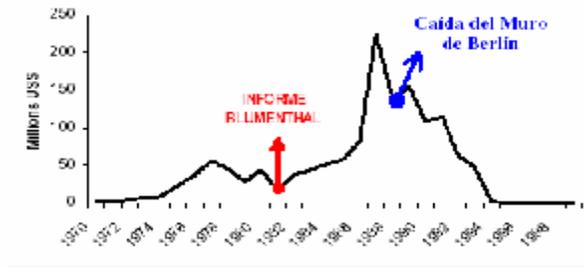
Chile: Desembolsos Multilaterales



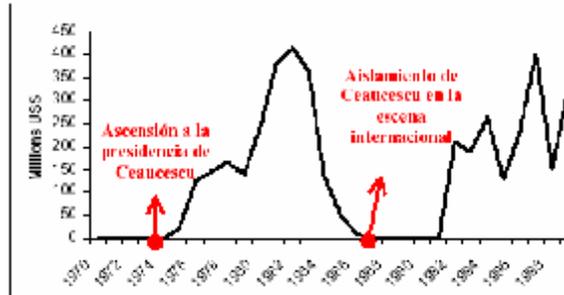
Brasil: Desembolsos del BM



Zaire: Desembolsos del BM



Rumania: Desembolsos del BM



Fuente: Toussaint (2004)

Es en este sentido que Jerry Mander afirma que “McNamara mató a más seres humanos mientras dirigió el Banco Mundial que cuando fue Ministro de Defensa de Estados Unidos y ordenó las matanzas de Vietnam” (Ziegler, 2002:199).

Estas decisiones respondieron siempre a políticas más o menos abiertamente dictadas por el gobierno de los Estados Unidos que presionó al Banco tanto mediante amenazas nacidas en el Departamento del Tesoro de no participar en las sucesivas reposiciones de recursos como mediante el dictado de instrucciones sobre cómo votar que el Congreso estadounidense dirigía a su Director Ejecutivo (Brown, 1992:255-271).

Quizás sea bueno recordar aquí que la figura de McNamara se vio envuelta directamente en la campaña presidencial de “Bobby” Kennedy.

En una entrevista realizada por Robert Dallek el 26 de marzo de 1993 McNamara, respondiendo a una pregunta sobre este tema, recordaba: “I was then president of the World Bank; I had become president on April 1, 1968, and was hence precluded from taking part in national politics. However, my recollection is I'd only been in the bank a matter of weeks. So it was either late April or early May (...) Bobby asked if I would do a taping, I think it was a videotaping, of my recollection of his participation in the deliberations during the Cuban Missile Crisis, which I did. Now when I did it I wasn't so naive as to think it might not be used in a campaign (...) It was shown on TV, and all hell broke loose, because it was alleged that I was participating in ways that were unbecoming of my official role in the bank, and there were some demands that I resign from the bank and so on” (Dallek, 1993:11).

La expresión más lograda del programa de McNamara para el BM la encontramos en un discurso que pronunciara en 1973 ante la Junta de Gobernadores del BM y del FMI donde presentó su “asalto a la pobreza”, el inicio de “la era de los *programas orientados a la pobreza* en el desarrollo, que se transformó en el enfoque de las Necesidades Humanas Básicas” (Sachs, 1996:223).

Si bien este tema merecería ser abordado en otro trabajo, conviene aquí decir que el enfoque de Necesidades Humanas Básicas que adoptó el BM se orientaba al apoyo a “programas para combatir la pobreza absoluta, fundamentalmente en zonas rurales. El objetivo consistía en intentar satisfacer niveles mínimos de necesidades materiales como el consumo de alimentos, vivienda, ropa, acceso a servicios públicos como el agua potable, higiene, sanidad, enseñanza y transportes públicos” (Álvarez Cantalapiedra, 2001:42).

En ese discurso, que tiene lugar casi en paralelo con el embargo petrolero de los países árabes que desata la crisis energética de 1973 y con la gran hambruna que sufrió Etiopía, llama a eliminar las barreras proteccionistas existentes en los países ricos.

En el campo de lo institucional, a partir de los trabajos realizados por la consultora McKinsey y Compañía a requerimiento del BM en enero de 1972, se realizó la más importante reforma en la estructura del BM que este había enfrentado.

En julio de ese mismo año se conformó -para apoyar el proceso- el denominado “Comité de los veinte” sobre la Reforma al Sistema Monetario Internacional y Asuntos Conexos y poco tiempo después, en agosto, se hizo pública la reforma a realizarse: se descentralizaron las operaciones del BM, se creó la vicepresidencia de operaciones que estaría acompañada de cinco vicepresidencias regionales y una sexta para el equipo de proyectos. También se originaron allí otras varias vicepresidencias tales como la de políticas de desarrollo y la de finanzas, planeamiento organizacional y gestión del personal.

Es también durante la presidencia de McNamara que el BM publica por vez primera su Informe de Desarrollo Mundial, que aparece en 1978 dedicado a las perspectivas para acelerar el crecimiento y reducir la pobreza.

Ya sobre el final de los años de McNamara al frente de la institución, coincidiendo con el inicio del proceso de crisis de la deuda externa de los países pobres, el 25 de marzo de 1980 se aprobó el primer préstamo para ajuste estructural, en favor de Turquía por la suma de 200 millones de dólares.

Una nueva etapa se abría para el BM a partir de esos hechos y fue Alden W. Clausen, propuesto por la administración Reagan, quien debió enfrentarla desde la silla del Presidente del BM, cargo que asumió el 1º de julio de 1981.

Clausen era un abogado que había ocupado varios cargos gerenciales en el Bank of America -al que regresó una vez cumplido su mandato al frente de la institución internacional- a quien le tocó en turno encabezar el Banco durante la emergencia de la crisis de endeudamiento del mundo pobre.

A su llegada Clausen se dedicó a “limpiar” el BM de cualquier resquicio de McNamara, con pérdidas importantes para el propio Banco que vio irse de sus filas a Mahbub ul Haq²⁴ y a Hollis Chenery²⁵.

Son significativos también la llegada al BM de Anne Krueger -fanática defensora de los postulados neoliberales- y el ascenso a la vicepresidencia de Ernest Stern, cerebro del ajuste estructural.

Así “los años ochenta se caracterizaron por la irrupción de la *contrarrevolución neoclásica* en el pensamiento económico dominante” (Maestro Yarza, 2001:9).

Pero volvamos a los sucesos que marcarían los próximos años de la economía mundial y, claro está, de la labor del BM.

Si bien podemos ubicar el inicio de la crisis del endeudamiento externo en 1982²⁶, es claro que el proceso de su gestación se inició varios años antes. Ya en 1979 la complejidad de la situación por venir se vio claramente cuando la Reserva Federal de los Estados Unidos aumentó su tasa de interés, lo que llevó a los bancos que alegremente habían concedido préstamos a países que no estaban en condiciones de devolverlos, a desplazar sus fondos hacia allí.

Los prestatarios encontraron entonces que la rueda se había roto: ya no recibirían -como había ocurrido antes- nuevos préstamos que les permitieran hacer frente a los vencimientos de sus obligaciones y los mismos bancos comerciales se vieron entre la espada y la pared: no conceder nuevos préstamos significaba asumir la pérdida de los ya otorgados.

Aquí es donde tuercen fuerte el FMI y el BM: como prestatarios “de última instancia” fueron los que permitieron salir del atolladero concediendo los préstamos para el repago de los bancos comerciales sobreexpuestos a países sobreendeudados.

“El Banco Mundial no fue, obviamente, el causante único de la crisis de la deuda, pero sí fue un actor importante en el proceso de endeudamiento. Aunque su comportamiento fue mucho

²⁴ Férreamente identificado con la teoría de las necesidades básicas y que fuera luego contratado por el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) y se convertiría en uno de los padres de Desarrollo Humano.

²⁵ Autor del trabajo *Redistribution with growth*.

²⁶ El 12 de agosto el Ministro de Economía mexicano, Jesús Silva Herzog, informó al gobierno de los Estados Unidos y al FMI que su país no podía pagar sus obligaciones que vencían tres días después. La noticia se hizo pública el día 13 y se la considera el punto de partida de la crisis de endeudamiento externo.

más responsable que el de los bancos privados, apoyó un modelo de crecimiento económico muy dependiente de la financiación externa, facilitó crédito a países con una situación financiera comprometida y alentó altos niveles de endeudamiento con predicciones económicas excesivamente optimistas” (Sanahuja, 2001:114).

Esos préstamos venían acompañados de severas medidas que se imponían a los Estados receptores de los fondos para que “pusieran en caja” sus economías, dejando que todo el peso de la irresponsabilidad -que tanto quienes prestaron financiamiento como quienes lo tomaron tenían en la situación- cayera, como suele ocurrir, sobre los más débiles.

Era la hora del “ajuste estructural” que impuso a los países receptores la reducción del Estado, el ajuste de sus tasas de cambio, privatizaciones y liberalización de los mercados, medidas todas consideradas pre requisitos de un crecimiento económico, que a su vez era la vía única para lograr el desarrollo.

“Las políticas de ajuste estructural han sido la manifestación más clara del intervencionismo deliberado en favor del mercado (...) los contenidos de estos programas han gozado de una desconcertante homogeneidad, más aún cuando las circunstancias y problemas de los países han sido y son enormemente diferentes” (Álvarez Cantalapiedra, 2001:194).

Recordemos que el 10 de agosto de 1981 el Banco publica el Informe *Acelerar el Desarrollo en el África Sub-Sahariana: una agenda para la acción* (“Informe Berg”) donde se analizan los factores que conducen al bajo desarrollo económico que presenta la región -aunque omitiendo cuestiones tales como las consecuencias para aquellos países de ser monoprodutores de productos básicos o la presencia de empresas transnacionales en el sector de los recursos naturales- y se propone una serie de recomendaciones que serán la semilla de las políticas de ajuste que llevará adelante la institución en todo el mundo pobre.

Paradoja: el principal impulsor de estas condicionalidades resultó ser el FMI, institución que no cuenta en sus estatutos con un mandato de promoción del Desarrollo, quien fue acompañado por el Banco Mundial, que sí cuenta con ese mandato²⁷.

En realidad, tanto una como otra institución respondían a los lineamientos que imponía el gobierno de los Estados Unidos -actor principal en este proceso- que llevó adelante su rol escudado en los mencionados organismos, y en gran medida también en la OCDE.

No es casual que en febrero de 1982 aquel país presentara un informe elaborado por el Departamento del Tesoro titulado *United States Participation in the Multilateral Development Banks in the 1980s*, que hacía recomendaciones al BM al tiempo que expresaba satisfacción por sus actividades y apoyaba la continuidad de las políticas de financiamiento.

Dicen al respecto Tony German y Judith Randel (2000) “The less benign analysis is that at the heart of prescriptions based upon the status quo, is a desire (led by the already wealthy, especially large corporations) to bring every country into line with a globalised market economy, regardless of the human cost, in order to maximise returns to the corporate sector”.

Dicho en otros términos: “El recurso generalizado de los países en desarrollo endeudados a los préstamos de las instituciones de Bretton Woods destinados al ajuste estructural en el período que siguió a la crisis de la deuda de principios de los años ochenta desempeñó un papel fundamental en la redefinición de las estrategias del comercio y de la industrialización [en coincidencia con] las doctrinas económicas pro mercado durante este período” (OIT, 2007:35).

²⁷ A esto aun podemos agregar que el FMI trabaja sobre problemas de balanza de pagos de los países, los que son fundamentalmente de corto y mediano plazo, mientras que la lógica del desarrollo es necesariamente largoplacista. Si el FMI es quien marca pautas en temas de Desarrollo definitivamente algo esta muy mal.

A partir de los '80 las funciones y campos propios del BM y del FMI resultarán cada vez más difíciles de identificar. Las acciones de ambas instituciones se confunden, se solapan y avanzan con idéntica lógica. (Crook, 1991).

La políticas implementadas durante la presidencia de Clausen fueron desastrosas: la renta per cápita en América Latina cayó más del 10% y la del continente africano más del 30%, se incrementaron los índices de desempleo y de pobreza en ambas regiones y es que “en realidad los programas del Fondo Monetario y, en menor medida, del Banco Mundial, eran incompatibles con el crecimiento económico y el mantenimiento de los niveles de vida” (Sanahuja, 1994:38).

A ello se suma que, transferido el riesgo crediticio desde los bancos comerciales al FMI y el BM, el endeudamiento siguió creciendo al punto de producirse un fenómeno económico absolutamente inmoral que se extendería por muchos años: los capitales transferidos desde el Sur pobre hacia el Norte rico fueron mayores que los que seguían la dirección inversa. El Sur pobre pagó y paga el crecimiento del Norte rico.

En este cuadro de situación el 1º de julio de 1986 asume como máxima autoridad del BM Barber Conable, congresista republicano por el Estado de New York en la Cámara de Representantes durante 20 años (1965-1985).

Conable designó como su economista jefe a Stanley Fischer. Ambos se encargaron de dar a los programas de ajuste un contenido menos rígido, respondiendo a la percepción que se tenía de los mismos tanto en el Congreso de los Estados Unidos como a las presiones cada vez mayores de las organizaciones de la sociedad civil estadounidense.

Este “cambio” hacia una mayor consideración de la variable social también buscaba disminuir la creciente oposición política al “ajuste” y, en tal sentido, operó como herramienta de control social sobre las protestas populares en los países donde este se llevaba adelante (Lafay y Lecailon, 1994:115-117).

La pérdida de rigidez de los planes de ajuste impulsados desde el BM sumados a los costos sociales de la aplicación de las políticas impuestas desde las IFIs llevaron a que desde dentro de las filas del propio BM se plantee la necesidad de modificar su estrategia de intervención (ver BM, 1987), aunque sin reconocer jamás lo equivocado de la seguida hasta entonces.

Como consecuencia se crearon los Fondos de Inversión o Emergencia Social, puramente compensatorios de la debacle social que se continuaba generado y -por cierto- insuficientes y de dudosa eficacia²⁸, y las redes de seguridad (*safety nets*) para la protección de los más perjudicados por el ajuste²⁹.

A través de esos fondos, orientados a la satisfacción de demandas puntuales y focalizados, se pretendió crear una herramienta que viabilizara los ajustes dotada de maquillaje político -su gestión por actores no tradicionales como ONGs o municipios, que trabajan de manera independiente de las estructuras ministeriales aunque dependientes del ejecutivo nacional, con alto impacto mediático- cuyos fondos provenían esencialmente del BM y de bancos regionales de desarrollo a los que se sumaban recursos extrapresupuestarios aportados por el gobierno del país donde desarrollaban su tarea, y que en ocasiones era producido de privatizaciones.

No obstante su extensión -se constituyeron en más de setenta países- su impacto fue más bien reducido (Cornia, 1999).

²⁸ Sus operaciones se inician en Bolivia y Ghana recién en 1986.

²⁹ Conformadas por subsidios alimentarios, programas de salud primaria y de empleo.

Conable pretendió mostrar un Banco más comprometido con los temas de la agenda social: "When we read statistics, we must see real people. When we confront problems, we must cast them as opportunities. When we doubt our energy or question our faith in development, we must take fresh resolve from the reality that on our work depends the fate of millions" (Banco Mundial, 2005c:342).

Impulsó una nueva reorganización del BM que, anunciada en octubre de 1986, ocupó gran parte del trabajo del staff de la institución durante 1987 e incluyó la restructuración del sector de sus más altos cargos de gerencia en cuatro complejos vicepresidenciales y cuatro vicepresidencias regionales divididas en Departamentos por países y en la creación de un Grupo de Trabajo de examen de los procesos operacionales y administrativos del Banco.

Antes del término de ese proceso -sobre finales de 1986- se creó también el Grupo de Trabajo sobre Pobreza con el objeto de readecuar los programas del BM en la materia a fin de eliminar su forma extrema para el año 2000.

En la misma línea en septiembre de 1987 se lanzó la Iniciativa sobre las Dimensiones Sociales del Ajuste en la que, junto al BM, trabajaron el Banco Africano de Desarrollo y el PNUD y en noviembre de 1990 se presentó el Fondo Mundial para el Medio Ambiente (conocido por sus siglas en inglés: GEF) administrado conjuntamente por el BM, el PNUD y el Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente (PNUMA).

No podemos dejar de mencionar que durante la presidencia de Conable tiene lugar la caída del muro de Berlín el 9 de noviembre de 1989 y el subsiguiente cambio de paradigma en las relaciones internacionales post Guerra Fría.

Será precisamente Conable quien, el 14 de noviembre de 1990, realice la primera visita de un Presidente del BM a la Unión Soviética. El propósito del encuentro era explorar vías mediante las cuales el Banco pudiera ayudar a ese país a avanzar hacia una economía de mercado (no obstante, el 17 de agosto de 1998 Rusia declaraba una moratoria de noventa días al pago de deudas con el exterior por parte de las empresas y bancos rusos).

No obstante lo trascendental del fin del orden mundial de la Guerra Fría, la segunda mitad de la década de 1980 siguió estando marcada principalmente, respecto del BM, por la crisis de la deuda externa.

Poco antes de que Conable iniciara su gestión se puso en marcha el Plan Baker -1985- y cerca del final de la misma, el Plan Brady -1989-. Si bien no es el tema de este trabajo analizar los mismos, simplemente mencionaremos aquí que el primero tomaba como inicio la selección de un grupo de quince países deudores a los que la banca privada y las IFIs otorgarían importante apoyo financiero (aproximadamente 20.000 millones y 9.000 millones de dólares estadounidenses respectivamente) en un plazo de tres años. A cambio los receptores de los fondos profundizarían sus políticas de ajuste.

El segundo, puesto en marcha ante la falta de soluciones resultantes del anterior, se orientó a la reducción voluntaria por los acreedores del monto de deuda externa o su servicio, a cambio de que los países beneficiarios profundicen sus esquemas de ajuste y otorguen garantías para el pago del saldo restante y sus intereses. Este plan se aplicó bajo la supervisión de las instituciones de Bretton Woods, quienes ejercieron la supervisión de la economía de los países a los que el Plan se orientó.

Sea cual haya sido la orientación principal -financiamiento extra o condonación parcial de deuda- ambos planes implicaron mayor ajuste.

No es extraño. Para el final de la década del '80, el "ajuste" era un verdadero programa político de fe, un dogma contra el que era inútil proejar.

Tanto era así, que desde los postulados del ajuste se conformó un modelo teórico económico que, en 1989, fue bautizado por John Williamson con el certero calificativo de “Consenso de Washington”.

El nombre respondía a la característica esencial del modelo: había sido creado en, por y para “Washington”. Su elaboración estuvo a cargo de las IFIs y de los *think tanks* con sede en esa ciudad y su implementación produjo la apertura de los mercados del sur y el ingreso de las transnacionales a sus mercados en un todo conteste con las necesidades y conveniencias del mundo desarrollado.

Ese “Consenso”, con períodos de mayor y algo menor fanatismo, es desde su nacimiento la ideología del BM. En palabras de Ziegler (2002:1999) “En su actividad cotidiana, el Banco Mundial sin duda sigue criterios estrictamente bancarios (...) No obstante, su práctica está determinada por un concepto totalizador cuyo origen no es bancario sino más bien ideológico: el Consenso de Washington”.

Tras Conable, llegó a la silla principal del BM Lewis T. Preston, quien asumió su cargo el 1º de septiembre de 1991 y afirmó que la lucha contra la pobreza era el objetivo central del Banco.

Preston, que entre sus méritos contaba el de haber sido capitán del equipo de Hockey sobre hielo que representó a los Estados Unidos en los Juegos Olímpicos de 1948, llegaba al cargo tras haberse desempeñado largos años en la empresa J. P. Morgan, para la que llevó adelante negociaciones con países latinoamericanos durante los años de la crisis del sobreendeudamiento, actuación que lo llevó a la Presidencia del Consejo de la empresa en 1978. Cuando abandonó J. P. Morgan para sumarse al BM era aún Presidente de su Comité Ejecutivo.

Durante sus años al frente de la institución de Washington ocurrieron hechos trascendentales como el ingreso de trece ex Repúblicas Soviéticas -aprobado a finales de abril de 1992 y que condujo a la ampliación del Directorio Ejecutivo de sus 22 miembros hasta los 24 actuales-, se volvió a otorgar apoyo financiero a Viet Nam -no lo recibía desde la guerra con los Estados Unidos-, el establecimiento del Panel de Inspección del BM -en septiembre de 1993- con la misión de investigar demandas ante eventuales incumplimientos del Banco de sus propias políticas y procedimientos referidos a proyectos de desarrollo.

De hecho, si históricamente hay un factor que marca los años de Preston al frente del Banco es su rol de apoyo a la “conversión” de las economías de las ex repúblicas soviéticas en economías de mercado, asunto que -cómo dudarlo- necesitaba de la aplicación de planes de ajuste estructural idénticos a los que habían producido resultados desastrosos en América Latina: según datos de la CEPAL entre 1980 y 1990 la pobreza aumentó en la región desde un 35% de los hogares inicial, hasta el 41% (CEPAL, 2000).

Castells lo expresó blanco sobre negro al afirmar que en Europa del Este las IFIs han: “continuado con su política tradicional (...) consistente en sanear las economías para la inversión internacional, aún a costa de diluir las sociedades” (Castells, 1994:15).

Fue también quien más duramente debió batallar contra las protestas de las ONGs, en especial cuando se cumplieron 50 años de la reunión de Bretton Woods y enfrentó una dura campaña mundial contra el BM y el FMI que llevó por título “*Fifty Years is Enough*”³⁰.

Preston también produjo reformas en la organización del trabajo del Banco, básicamente orientadas a hacer a la institución más “operativa”.

³⁰ Por esos años, importantes medios como *The Economist* sugerían la fusión del FMI y el BM en una institución única. Ver Sanahuja (2001:205).

Afirmaba que las solicitudes de préstamos debían ser evaluadas sobre la base del historial social de cada país tanto como por su perfil económico. Produjo un rompimiento con la “concepción McNamara” desplazando la medida del éxito de la actividad institucional de la cantidad hacia la calidad del financiamiento otorgado.

Para ello creó, en marzo de 1989, el Grupo de Trabajo en Gestión de la Cartera (*Portfolio*) del Banco que trabajó estudiando aproximadamente 1.300 proyectos del BM que se encontraban en curso en 113 países.

Al frente del Grupo designó a Willi Wapenhans, ex Vicepresidente de la institución. El “Informe Wapenhans” -presentado en noviembre de 1992- llegó a la conclusión de que la calidad de la supervisión de proyectos había caído considerablemente en los últimos años de labor del Banco. Evaluó al 37,5% de los proyectos como insatisfactorios al término de su realización -en 1981 el porcentaje era del 15%- y que únicamente el 22% de los compromisos financieros estaban conformes con las directivas del BM.

El motivo principal de esa situación estaba en “el excesivo interés del Banco en *mover dinero* (...) el Banco había desarrollado una cultura de préstamos. Los premios estaban muy relacionados con el volumen de los préstamos, no con el valor de un proyecto o con los logros de un programa.” (IFIAC, 2000:74).

Sin embargo nada de ello alejó al BM de sus recetas neoliberales a ultranza.

Para demostrar los extremos a los que el BM llegó por defender la santidad del Consenso de Washington, Sanahuja (2001:140-143) expone el proceso de redacción del informe del BM *The East Asian Miracle*, que se inició pocos meses después de la asunción de Preston.

En la “década del ajuste”, Japón tuvo un importante crecimiento implementando una política económica en la que el Estado jugaba un papel primordial como guía y estableciendo un sistema de incentivos cuya característica estuvo dada por la regulación del sector financiero a fin de apoyar sectores considerados importantes mediante un sistema de “créditos dirigidos”.

El éxito japonés contrastaba con las recomendaciones del BM y Japón presentó a la institución la idea de llevar adelante una investigación sobre su desarrollo a fin de que su experiencia pudiera ser capitalizada por otros países.

El Banco en principio se negó a hacerlo y solo aceptó cuando Japón retiró su oposición a un cambio en la política operacional del BM sobre mercados financieros. Corría el año 1991.

El estudio se puso en marcha y en 1992 estaba listo el borrador inicial que un año más tarde era discutido en los niveles gerenciales del Banco. Fue “devastado” por el Departamento operacional de Asia Oriental que exigió se reescribieran capítulos completos del mismo.

El texto, ya modificado, pasó a revisión del Editor-Jefe del BM, momento en el cual se “podan” las conclusiones del mismo de todo atisbo contrario a las políticas de ajuste.

En esas condiciones, cuando ya poco del original quedaba escrito, el informe fue aprobado por el Directorio Ejecutivo del BM y hecho público en septiembre de 1993 como una lectura neoliberal del “milagro japonés”.

Japón expresó disconformidad con el resultado pero en voz baja: atravesaba serios desencuentros con la mayor economía mundial -los Estados Unidos- y prefirió no azuzar el fuego.

En el prólogo del Informe Preston escribió: “What does this report tell us about the East Asian miracle? (...) The authors conclude that rapid growth in each economy was primarily due to the application of a set of common, market-friendly economic policies, leading to both higher accumulation and better allocation of resources (...) The research also further supports the

desirability of a two-track approach to development policy emphasizing macroeconomic stability on one hand and investments in people on the other” (Banco Mundial, 1993:vi).

Por “macroeconomic stability” podemos entender “seguimiento de las políticas acordadas en el Consenso de Washington”.

El apego de Preston por ese programa económico no está en duda. Él mismo afirmaba que “La reducción del papel del Estado durante el decenio 1980-1990 fue, en general, un elemento positivo del esfuerzo de reformas de la región” (citado en Stein, 2003:29) y el discurso del BM sufrió solo un cambio cosmético: reconocieron los “efectos sociales no deseados” de los planes de ajuste pero afirmando que las consecuencias para los países hubieran sido aun más graves de no haber aplicado sus recetas.

La “gestión Preston” heredó, además, la pesada carga de la crisis de las deudas externas ya impagables del mundo pobre, carga que en gran medida se limitó a traspasar a su seguidor.

Lewis Preston falleció el 4 de mayo de 1995 antes de finalizar su mandato afectado de un cáncer que lo había alejado del cargo varios meses antes, habiendo sido reemplazado de hecho por Ernest Stern.

El 1º de junio de 1995 se hizo cargo de la presidencia del BM James D. Wolfensohn, quien permanecería en ese sitio los siguientes diez años.

Wolfensohn había nacido en Australia -fue parte de su equipo olímpico de esgrima-, aunque adoptó luego la ciudadanía estadounidense.

Graduado de la Escuela de Negocios de Harvard, llegó a ser Director Gerente de la Corporación Financiera Henry Schroeders Ltd. De allí pasó a trabajar en la Salomon Brothers y luego optó por crear su propia empresa, un fondo de inversión llamado James D. Wolfensohn Inc., que inició sus operaciones en el año 1981. Esa era su ocupación cuando el Presidente Clinton le propuso ubicarse al frente del BM.

A la cabeza de la institución hizo del slogan “Nuestro sueño, un mundo sin pobreza” la bandera del BM. En este sentido puede comparárselo con McNamara, aunque con una diferencia nada baladí: Wolfensohn no tenía que jugar el papel de combatiente de la Guerra Fría.

Una cuestión se impuso con urgencia en la agenda: la crisis mexicana de 1994-1995, o tal vez sería más justo hablar del conjunto de crisis que comenzaban a estallar.

Recordemos que entre 1980 y 1995 se destaron 91 crisis de diferente gravedad, mientras que entre 1970 y 1979 solo habían ocurrido 30 y, lo que es más grave aun, del total de crisis que ocurrieron entre 1980 y 1995, 18 fueron “crisis gemelas” (cambiarías y financieras).

Cantidad de Crisis económicas por tipo		
	1970-1979	1980-1995
Crisis cambiarias	26	50
Crisis financieras	3	23
Crisis gemelas	1	18
<i>Fuente: Bebczuk (2000)</i>		

La “caída libre” del peso mexicano como resultado de una década de programas de reforma produjo el denominado efecto “contagio”. En 1997 Tailandia era el primer eslabón de la cadena de crisis asiáticas, a las que les siguieron situaciones de desbande financiero en Rusia, Brasil, Turquía y Argentina.

“Common to each country’s plight was an intial liberalization wich had permitted a very substantial inflow of short term investment, often into a very poorly regulated banking sector.

When market confidence teetered , short term capital fled the country, leaving a massive repayment crisis for the government” (Woods, 2006:9-10).

La primera línea de combate quedó a cargo del FMI, mientras que el BM desempeñó una función “de contención”: manejo de préstamos de mediano y largo plazo e intentos de consolidar redes de seguridad a favor de aquellos grupos que se veían particularmente golpeados por los efectos de las crisis.

Pero estaba claro que el problema no se resolvería sin avanzar paralelamente en la reducción de los altísimos niveles de endeudamiento que ahogaban a las economías de los países pobres.

Estaba claro para los economistas y para la opinión pública que, desde finales de la década de 1990, no dejó de hostigar a los representantes del FMI y del BM en cada una de sus reuniones.

Los mal llamados “globalifóbicos” traían sus gritos al BM³¹.

Wolfensohn fue un verdadero “maestro” para hamacarse entre las recetas de Washington y los reclamos de la sociedad civil aplicando una receta que parece ser la siguiente: alentamos a participar a la sociedad civil y escuchamos seriamente sus demandas, para poder luego aplicar las recetas tradicionales del BM tras una fachada diseñada *ad-hoc* sobre el plano que dibujan sus reclamos. Un ejercicio de gatopardismo que el propio Tancredi admiraría³².

No hay nadie que narre esta historia mejor que el proyecto del oleoducto Chad-Camerún financiado por el BM.

La actual responsable del proyecto -Marie Françoise Marie Nelly- explica el proyecto en una entrevista publicada la página web del BM: “El proyecto del Oleoducto Chad-Camerún apoya el desarrollo de tres yacimientos petrolíferos (con una producción de 225.000 barriles diarios) en la región sur de Chad, y la construcción de un oleoducto de 1.070 km. entre el lugar de la extracción y Kribi, Camerún, en el Océano Atlántico, desde donde se exporta el petróleo. El Grupo del Banco Mundial apoya este programa mediante dos operaciones de inversión y tres operaciones de asistencia técnica”³³.

Para llevar adelante la construcción del oleoducto era necesario abrir una vía de treinta metros de ancho a lo largo de cerca de 1.000 kilómetros de selva virgen habitada por aproximadamente 4.500 pigmeos bagyeli, quienes viven de la caza y la recolección.

El líder de los bagyeli visitó Londres en el año 2000 por invitación de la ONG *Survival* y dijo entonces “No estoy diciendo que se destruirá la selva por completo. Pero talarán árboles que nosotros usamos para obtener leña o medicinas. Yo, que estoy acostumbrado a encontrar la caza justo al lado, a partir de ahora tendré que recorrer 15 o 20 kilómetros. No estamos en contra del proyecto, lo que pedimos es que se nos implique más (...) Nos dijeron que nos iban a construir casas. Pero, ¿acaso yo he pedido una casa?” (citado por Ziegler, 2002:214).

³¹ Decimos “mal llamados” ya que el término “globalifóbicos” refiere a algún tipo de miedo (fobia) a la globalización. No nos parece que sea el miedo el motor de estos movimientos ni que sus integrantes teman al fenómeno de la globalización sino que protestan contra la forma que la misma adopta. Si la globalización es una realidad que ya no puede modificarse, no caben dudas de que sí puede asumir diferentes formas.

³² En la novela *El Gatopardo* de Giuseppe Tomasi de Lampedusa, Tancredi es sobrino de Don Fabrizio -personaje que representa el ascenso de la burguesía en el tiempo del nacimiento del Estado italiano- y quien pronuncia la frase más célebre del libro: “cambiar todo para que todo siga igual”.

³³ Visita realizada a la página web el 7 de septiembre del 2005. Entrevista realizada el 4 de abril de 2005 <http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/COUNTRIES/AFRICAEXT/0,,contentMDK:20439362~isCURL:Y~menuPK:258657~pagePK:146736~piPK:146830~theSitePK:258644,00.html>

En junio de 1997 ante la presión de la sociedad civil europea, comprometida con el caso a través de Greenpeace y del Partido Verde francés especialmente, Wolfensohn detuvo el proyecto.

Pero si bien siempre se insistió en que los beneficios de la construcción del oleoducto favorecerían a los pueblos chadiano y camerunés, quienes pusieron en marcha su ofensiva a favor del mismo fueron las empresas petroleras involucradas, el consorcio Exxon-Mobil y Chevron entre ellas. Hablar de Exxon-Mobil y de Chevron es hablar de Wall Street y del *lobby* petrolero en Washington.

Obviamente, un año y medio después de la decisión de Wolfensohn, el proyecto se puso nuevamente en marcha tras cambios cosméticos mínimos: básicamente, una pequeña alteración en el trazado del oleoducto y una ley dictada por el gobierno de Camerún comprometía el 80% de la recaudación por petróleo a desarrollo, educación y sanidad, y el 10% a un Fondo Especial a favor de las Generaciones Futuras, cuyo cumplimiento estaría fiscalizado por un Comité de Control Público.

Camerún no era ni es un ejemplo de buen manejo de fondos públicos. Transparencia Internacional (2003:21) cita al diario *Cameroon Tribune* del 8 de octubre de 2003: "The fight against corruption appears as a long battle during which one must not lose heart (...) After all, no country gets 10 out of 10 in the Transparency charts".

La historia finalmente demostró que al menos 25 mil millones de dólares de la financiación del proyecto fueron utilizados en Camerún para comprar armas.

Ubicación de Camerún en el Índice de Percepción de la Corrupción elaborado por Transparencia Internacional

Año	2005	2004	2003	2002	2001	2000	1999
Lugar en el ranking	137	129	124	90	84	99	85
Total de países rankeados	158	146	133	102	91	99	85

Fuente: elaboración propia sobre la base de los informes anuales de Transparencia Internacional (2005; 2004; 2003; 2002; 2001; 2000; 1999)

El 20 de mayo de 2000, una semana antes de que el proyecto pase a aprobación del Directorio Ejecutivo del BM, *The Guardian* (Brown, 2000) publicaba un artículo en el que informaba sobre un reporte confidencial de la institución que afirmaba que el mismo tenía un riesgo de fracaso del 50%: "Fears about security, corruption and human rights abuses in Cameroon and Chad, as well as concern that poverty alleviation - the main purpose of funding the pipeline - will not be realised, have been played down in the report to the bank's directors (...) In a copy of the document passed to The Guardian, it is clear that the main beneficiaries of the bank funding for the 600-mile pipeline from Chad's oil fields to Cameroon's coast will be Exxon, the oil company leading the consortium, and the two new members - Chevron and Petronas".

Wolfensohn respondió asegurando: "Tomamos todas las precauciones: 41 expertos redactaron 28 volúmenes solo sobre la cuestión ecológica, fotografiamos cada árbol y recorrimos, a pie, la totalidad del trazado del futuro oleoducto" (entrevista realizada por Losson y Riche a Wolfensohn publicada por el magazine *Libération* el 10 de julio de 2000, citado por Ziegler, 2002:213). ¿Puede imaginar el lector 1.000 kilómetros de árboles en selva virgen fotografía-

dos? Yo realmente no lo consigo y creo que, si el BM tiene ese archivo fotográfico, debería cederlo a algún instituto de investigación de renombre mundial, ya que estimo que será un archivo invaluable.

La construcción del oleoducto avanzó hasta su puesta en funcionamiento en el año 2003.

En febrero de 2006 “el temor respecto a la corrupción gubernamental llevó a suspender los fondos para el oleoducto Chad-Camerún, para el cual el Banco se había adelantado a decir que probaría cómo los *petrodólares podían beneficiar a los pobres*” (Bretton Woods Project, 2006).

Los motivos para una medida tan extrema no fueron los daños ambientales, ni el desplazamiento de poblaciones, ni la pérdida de tierras para cultivo familiar -que excedieron en mucho las consideraciones iniciales al respecto- sino que “The World Bank action came a week after politicians voted by a 119-13 margin to revise the oil laws. But the global financial watchdog had warned that it considered the legal tinkering a “material breach” of a 1999 agreement for managing Chad’s oil wealth” (IRIN, 2006).

La revisión de la ley chadiana modifica el manejo de los ingresos producidos por el petróleo aumentando el porcentaje de los mismos que se destinan a la cuenta general del gobierno del 15 al 30%; elimina el Comité de Control Público y el Fondo Especial a favor de las Generaciones Futuras cuyo acumulado -más de 36 millones de dólares estadounidenses- se ponen a disposición inmediata del gobierno.

Como postre se redefinen los sectores prioritarios de inversión para incluir en ellos a la “seguridad”.

“He tratado de no decir *se lo dijimos* dice Ian Gary de Oxfam América” (Bretton Woods Project, 2006).

El gobierno de Chad dio marcha atrás con la ley y se establecieron conversaciones con el BM. El 26 de abril firmaron un memorando de entendimiento que transcribimos íntegramente: “The Government of Chad and the World Bank Group reached an understanding on the resumption of cooperation based on the discussion framework document prepared during the multi-donor mission that took place in Ndjamena from April 4-6. The understanding provides for phased actions by the Bank and the Government. The Bank’s resumption of lending and release of funds from the oil revenue escrow account will occur in parallel with actions on the revised 2006 Chad budget and initiatives to strengthen public financial management, including of direct and indirect oil revenues to guarantee resources to serve Chad’s poor. The Bank will work to encourage other development partners to help Chad meet its current urgent needs”.

Hoy Chad se encuentra envuelta en el creciente problema que genera el flujo de refugiados que se dirigen hacia ese país buscando huir del genocidio que tiene lugar en Sudán, al que el BM -como gestor de un fondo fiduciario- otorgó el 8 de mayo de 2006 un préstamo por 7.100 millones de dólares estadounidenses, ¡para la realización de un censo poblacional! Y donde acaba de reabrir sus oficinas, desde las cuales controla los permanentes fondos que aporta al país para apoyar su proceso de reconstrucción.

Repito: en Sudán se está llevando adelante un genocidio (el número de asesinados ya supera los cien mil). Jan Egeland -Coordinador de Asuntos Humanitarios de Naciones Unidas- afirmó respecto de ese país que “En Darfur, todas nuestras pesadillas se han convertido en realidades (...) Estamos en un punto en el que incluso la esperanza pudiera escapar de nosotros” (Gurwitz, 2006).

En búsqueda de nuevas herramientas para enfrentar el problema del endeudamiento, el BM lanzó en octubre de 1996 la Iniciativa para Países Pobres muy Endeudados (PPME), por la que se otorgaba a países en esa situación y con un “buen historial” reducciones de la deuda hasta

llevarla a niveles “sostenibles” con el objetivo de liberar recursos genuinos para ser utilizados en la lucha contra la pobreza.

Las críticas y los apoyos a la iniciativa PPME se han dado desde entonces de forma continua por parte de diversos sectores de la política y académicos.

Lo que es difícil de rebatir es que “Ninguna generosidad presidía esta decisión tomada por los acreedores. Se trataba de un frío cálculo para mantener los flujos del reembolso”. (Toussaint, 2002:6)

La Iniciativa PPME surge en el seno de la cumbre del G7 celebrada en Lyon, Francia, en junio de 1996 y tres años más tarde en la cumbre de Colonia, Alemania, se ampliaba bajo la presión de la campaña mundial por la anulación de la deuda de los países más pobres (Jubileo 2000).

Son elegibles para esta iniciativa aquellos países que se encuentren en una situación de endeudamiento externo cuya sostenibilidad quede fuera del alcance de los demás mecanismos de alivio de la deuda existentes y que a la vez puedan exhibir un proceso de reforma y aplicación de políticas económicas saludables dentro del marco de programas respaldados por el FMI y el BM.

La aplicación satisfactoria de las políticas señaladas es la primera etapa de la iniciativa, luego de la cual se realiza un análisis de la viabilidad de la deuda externa. Si el coeficiente de la misma sobrepasa el 150% en la proporción entre valor neto de la deuda y exportaciones, el Estado en cuestión tendrá derecho de recibir asistencia dentro de la Iniciativa³⁴.

Este análisis recibe dentro de la operatoria de la Iniciativa PPME la denominación de *Punto de Decisión*, momento en el cual los directores ejecutivos del FMI y del BM deciden el ingreso de cada país a la misma y al cual los beneficiarios deben de haber adoptado su propio Documento de Estrategia de Lucha contra la Pobreza (DELP) logrado mediante un proceso amplio y participativo³⁵.

Alcanzado el punto de decisión se abre una segunda etapa, en la que cada país debe continuar cumpliendo en forma satisfactoria la ejecución de los programas respaldados por el FMI y el BM.

En esta etapa los acreedores bilaterales solían reprogramar los vencimientos de los países involucrados en la Iniciativa, con una reducción de hasta el 90% de su valor neto actualizado.

El plazo durante el cual se extiende esta nueva etapa nunca sería menor a un año. Fuera de esta prevención, los límites temporales están dados por la aplicación de las reformas acordadas en el punto de decisión, el mantenimiento estable de las variables macroeconómicas y la implementación del DELP. Con ello se persigue que los países con trayectorias más sólidas culminen antes que los otros esta segunda etapa, lo que ocurre al alcanzarse el *Punto de Culminación*, momento en el que se liberaba el resto de la asistencia consistente, por parte de los acreedores bilaterales, en una reducción del valor neto actualizado del monto de la deuda proporcional a la participación que tengan en la Iniciativa PPME y, por parte de los acreedores multilaterales, en una reducción del valor neto actualizado de sus créditos frente al país.

³⁴ En el caso particular de economías con una razón entre exportación y PBI superior al 30% (es decir muy abiertas) y que registren una carga de deuda muy alta en relación con sus ingresos fiscales no obstante una recaudación por encima del 15% del PBI (es decir sólida) puede fijarse como meta una relación entre el valor neto actualizado de la deuda y la exportación inferior al 150%. Para estos supuestos en el punto de decisión el valor neto actualizado de la deuda se situaría en el 250% del ingreso fiscal.

³⁵ Los DELP serán estudiados más adelante.

Para financiar todo el proceso se constituyó un fondo fiduciario, administrado por el BM. No faltan quienes se oponen a esta iniciativa ni quienes plantean serias dudas respecto de sus motivaciones o sobre sus resultados reales³⁶.

En septiembre de 2004 los Directorios Ejecutivos de la Asociación Internacional de Fomento y el FMI prolongaron la “cláusula de caducidad” de la iniciativa que debe terminar en diciembre de 2006³⁷, al tiempo que optaron por limitar su aplicación a los países que cumplieran los criterios de la Iniciativa sobre ingresos y endeudamiento a finales del año 2004.

Iniciativa PPME (año 2006-Final)

Punto de culminación			
Uganda	Mozambique	Bolivia	Níger
Burkina Faso	Nicaragua	Etiopia	Tanzania
Madagascar	Malawi	Camerún	Ghana
Honduras	Rwanda	Benin	Zambia
Senegal	Guyana	Rep. Unida de Malí	Mauritania
Punto de decisión			
Burundi	Congo, Rep. de	Chad	Gambia
Guinea	Sierra Leona	Congo, Rep. Dem.	Guinea-Bissau
Santo Tomé y Príncipe			
Países en condiciones de acceso que no han alcanzado el punto de decisión			
Côte d'Ivoire	Liberia	Rep. Centroafricana	Sudán
Somalia		Eritrea	Togo
Rep. Kyrguiza	Nepal	Haití	

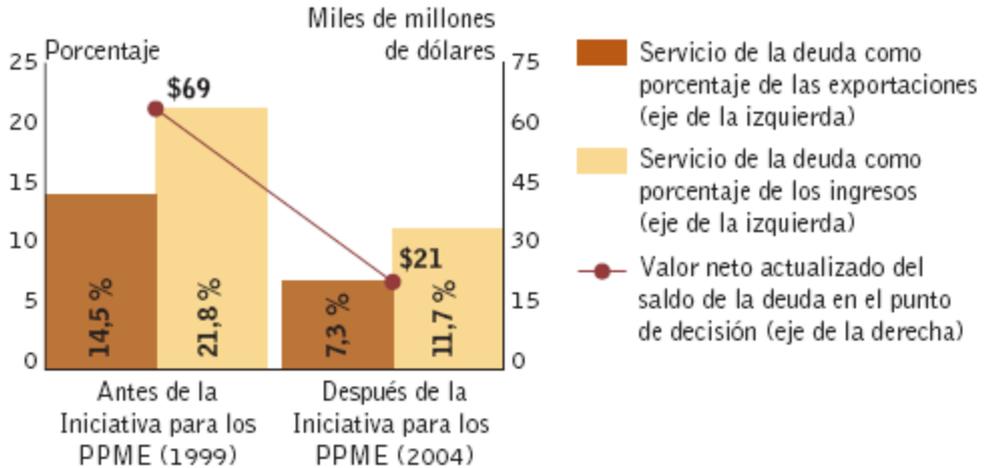
Fuente: Banco Mundial

³⁶ Arnaud Zacharie (2001), en su trabajo “Los diez límites de la iniciativa PPME” identifica los siguientes problemas: la limitación de acceso solo a aquellos Estados cuya deuda externa es “insostenible” puede resultar en una carrera hacia el endeudamiento; el número de países elegibles es muy limitado y representa en conjunto solamente el 10% de la deuda del tercer mundo; no beneficia a la mayor parte de los pobres del mundo; los requisitos económicos exigidos son propios del ajuste neoliberal y ya han demostrado su ineficacia; los alivios son tibios e incompletos ya que no eliminan el endeudamiento sino que lo llevan a niveles de sostenibilidad; las previsiones de sostenibilidad no son realistas; el esfuerzo de los acreedores es mínimo y la financiación queda supeditada a su voluntad “aleatoria”; el impacto sobre la pobreza es leve; el nivel de deuda es directamente proporcional al de AOD que reciben los Estados y una quita en el primero puede implicar una baja de la segunda produciéndose un efecto nulo y el dictado de políticas de ajuste a implementar previamente es contrario al contenido democrático que se pretende asignar a la iniciativa. Críticas similares pueden encontrarse en Speth y Watanabe (1999).

³⁷ Esta fue la cuarta prórroga de la cláusula de caducidad desde 1998.

Los resultados que puede mostrar el BM al final del proceso de la Iniciativa PPME son altamente favorables.

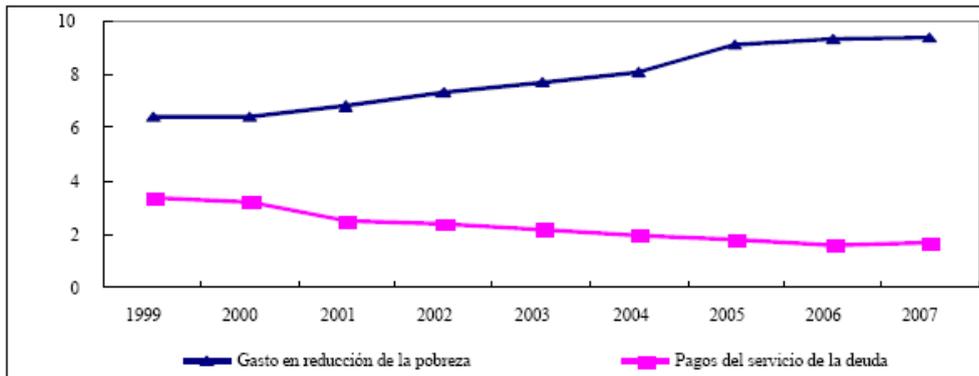
Reducción del servicio de la deuda pagadero de los 27 países que han llegado al punto de decisión o al punto de culminación



Fuente: Banco Mundial (2005)

Gasto en reducción de la pobreza y servicio de la deuda externa

(Promedio ponderado, en porcentaje del PIB)



Fuente: Comité para el Desarrollo

Volviendo a la vida institucional del BM durante la administración Wolfensohn, una de las marcas más fuertes de la gestión ha sido una (otra) profunda reforma interna de las estructuras del BM.

La “reforma Wolfensohn” se llevó a delante en dos períodos claramente diferenciados.

El primero ocupó el período 1995-1997 y generó un verdadero caos dentro del Banco.

El corazón de los cambios estuvo en la ubicación de cinco Directores Gerentes cuyo rango se fijó por debajo del Presidente pero por sobre los vicepresidentes.

Como era de esperar la iniciativa enfrentó el rechazo de estos y solo “se saldó con una grave crisis de confianza y más de un año de caos y desorganización interna” (Sanhauja, 2001:238).

Las dificultades en el proceso fueron de tal magnitud que a mediados de 1996 Wolfensohn decidió contratar los servicios de la consultora KPMG a la que se le encomendó diseñar la nueva estructura organizativa de la administración del Banco.

Se conformaron en consecuencia seis departamentos regionales: África; Asia Oriental y del Pacífico; Asia Meridional; Asia Central, Latinoamérica y el Caribe; Medio Oriente y Norte de África; Europa. Dentro de cada uno de los cuales se ubicaban aproximadamente 60 Departamentos Nacionales.

Esa estructura se cruzaba transversalmente por cinco Redes Técnicas: Desarrollo Humano; Desarrollo Sostenible Social y Ambiental; Finanzas, Desarrollo del Sector Privado e Infraestructura; Reducción de la Pobreza y Gestión Económica; Servicios Administrativos.

Las redes, subdivididas en unidades, brindan servicios a los Departamentos Nacionales, que son quienes manejan los recursos financieros.

Es decir que los departamentos contratan a las redes con costos a cargo de cada uno de los programas en los que actúan.

Contratada la red su personal se integra con representantes del departamento nacional y con los demás que se encuentren trabajando en el proyecto para el cual su aporte técnico ha sido solicitado conformando el Grupo de Trabajo del mismo. Esto ha llevado a que los funcionarios técnicos “compitan” por hacerse de los contratos que manejan los Departamentos Nacionales y, en varias ocasiones, a que los propios departamentos recurran a expertos técnicos externos al BM dado que el coste de contratación es inferior e implica ahorro de recursos para el proyecto que gestionan.

Los Departamentos son quienes definen, los técnicos de las redes deben adaptarse a ellos so pena de perder su trabajo en el BM (no lograr contratos es causa de despido).

A pesar del supuesto énfasis en la cuestión de la calidad de los proyectos, esta estructura demuestra que el aporte de los profesionales técnicos no es valorado en el BM, al menos no tanto como las decisiones políticas a cargo de los departamentos y -en particular- de sus titulares, los *Country Managers*.

El resultado, como dijimos, fue una crisis de confianza entre el *staff* del Banco y sus máximas autoridades.

El segundo período se inicia en 1997 con la presentación del *Cost-Effectiveness Review* (CER) -un análisis de las actividades del BM desde una óptica de costo-eficiencia- y se prolonga hasta el año 2000, con el acento puesto en el Pacto Estratégico presentado por la presidencia a la Junta Ejecutiva el 13 de febrero de 1997, dirigido a llevar adelante un programa trienal orientado a la mejora de la efectividad del Banco y a la centralización de sus esfuerzos en el combate a la pobreza.

“The CER analyzes the business processes associated with several areas of work [the lending decision process, performance of economic and sector work (ESW), information systems² and real estate]. It concludes that increased demand for improved Bank services could boost lending from the fiscal year 1997 total of \$19 billion to \$25 billion per year” (World Bank Watchers, 1997:4)

El CER fue catalogado como la mayor revisión de este tipo realizada en la historia del Banco y confirmó que el nivel de actividades previsto para el Pacto Global puede sostenerse una vez cumplidos los tres años de su vigencia con un presupuesto para el período 2001 -el año siguiente al fin del Pacto Global- integrado por los recursos con que contaba el presupuesto de 1997 - anterior al aumento que el Pacto requirió-, actualizado en términos reales.

Esto sería posible ya que -siempre según el CER- el BM podría ahorrar 170 millones de dólares por año para 2001 y que aproximadamente la mitad de ese ahorro se lograría por la rebaja en los gastos en personal.

Los costos de implementación del Pacto Global a los que se refiere fueron estimados en aproximadamente 250 millones de dólares, que se financiarían con cargo al presupuesto de operaciones del Banco -que, en consecuencia, debía ser aumentado- lo que se logró no sin oposición de los países desarrollados.

El corazón del Pacto Global estaba dado por la integración de cuatro propuestas: Reforzar las operaciones del Banco, cambiar el foco de la agenda de desarrollo, crear nuevas herramientas que permitan mejorar la base de conocimientos con que cuenta el BM y reconstituir sus capacidades institucionales “to deliver a fundamentally transformed institution -quicker, less bureaucratic, more able to respond continuously to changing client demands and global development opportunities, and more effective and efficient in achieving its main mission- reducing poverty” (Banco Mundial, 2001b:11).

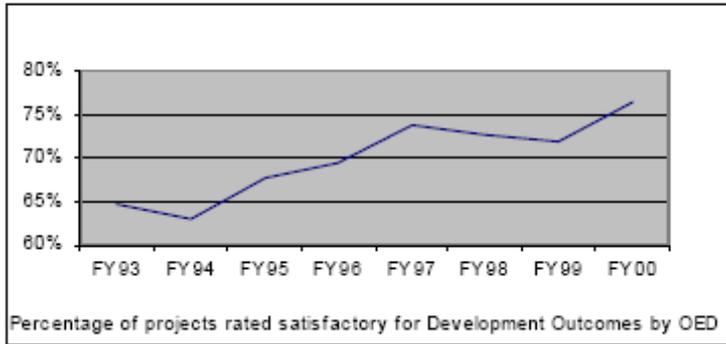
Perseguía llevar el número de proyectos exitosos del Banco hasta el 75% para el año 2000.

En marzo de 2001 se presentó el informe final sobre la implementación del Pacto bajo el nombre de *Assessment of Strategic Compact*. Allí se resaltan logros alcanzados y desafíos pendientes: “the quality of the Bank’s work has improved significantly and the institution is much more adept in dealing with a world where client demand has changed, and where its own comparative advantage needed to shift (...) In the course of implementing the Compact, the Bank has learned that organizational and cultural change of such magnitude is nearly always much more difficult and slower in practice than is usually anticipated. Efficiency gains have been difficult to realize, and concerns remain about underinvestment in some core activities, the complexity of some business processes, and the levels of staff morale and overload” (Banco Mundial, 2001b:11).

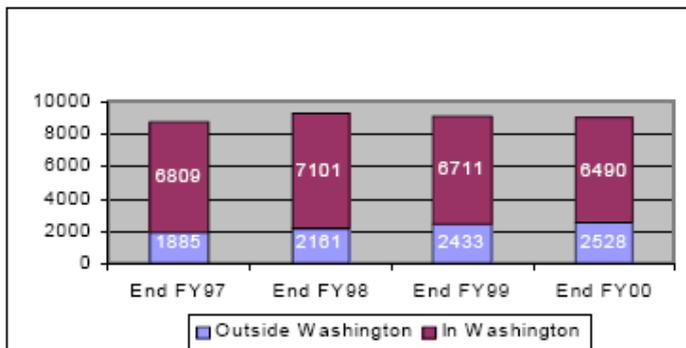
Entre las preocupaciones indicadas, ponemos de relieve -siempre en palabras del BM- que “Efficiency gains have also been less than anticipated. New initiatives are costing more, leaving less for lending and economic and sector work” (Banco Mundial, 2001b:16). Los siguientes cuadros grafican algunas de estas situaciones:

El Pacto Global del Banco Mundial (1997-2001) Algunos resultados

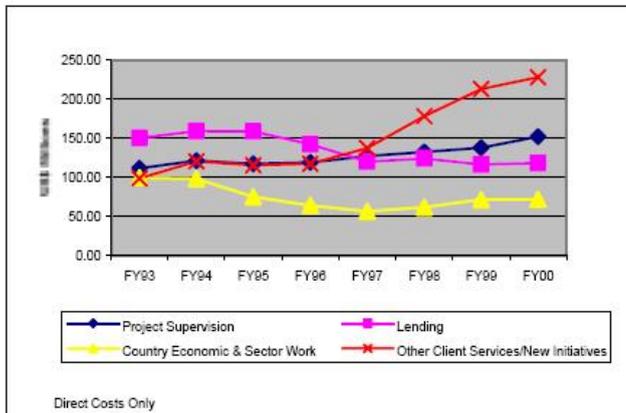
OED-Development Outcomes % Satisfactory



Distribution of Total Bank Staff



Client Services



Fuente: Banco Mundial (2001b)

Los cambios producidos en el Banco se ven claramente en el siguiente cuadro:

	Bank Group in 1996	Bank Group Today
Increased poverty focus		
<ul style="list-style-type: none"> ■ Understanding of poverty ■ Country-owned poverty reduction strategies 	Economic focus —	Multidimensional focus 4 Full PRSPs, 32 Interim PRSPs
Broader development agenda		
<ul style="list-style-type: none"> ■ Comprehensive Development Framework ■ Anticorruption, good governance programs ■ Lending commitments to combat HIV/AIDS 	— — \$35 million	Pilots in 12 countries Programs in 95+ countries over \$393 million
Response to war-torn and indebted poor countries		
<ul style="list-style-type: none"> ■ Post-conflict lending and advice ■ Debt relief operations ■ Total committed debt relief (nominal) 	15 countries — —	35 countries 23 countries \$34 billion over time (from all creditors)
Greater operational impact		
<ul style="list-style-type: none"> ■ Satisfactory project outcomes (% of total projects) ■ Share of projects at risk ■ Quality of economic and sector work (% satisfactory) 	69% 29% 72% (FY98)	78% 12% 86%
Improved client service		
<ul style="list-style-type: none"> ■ Country directors in the field ■ Share of Bank staff in the field ■ Time for project preparation 	0 out of 24 38% 24 months	29 out of 53 45% 15 months
More effective private sector promotion		
<ul style="list-style-type: none"> ■ Private provision component in infrastructure projects ■ IFC investment commitments ■ MIGA guarantee coverage ■ Joint Bank-IFC departments 	21% \$2.1 billion \$0.8 billion —	39% \$2.4 billion \$1.6 billion 6
Increased knowledge sharing		
<ul style="list-style-type: none"> ■ Number of distance learning centers ■ Number of "communities of practice" supported by the Bank's thematic networks 	— less than 30	16 about 110
Greater openness and participation		
<ul style="list-style-type: none"> ■ Published country assistance strategies (% of total) ■ Share of projects with civil society involvement ■ Community-driven development components in projects (estimated approximate value) 	None less than 50% \$0.7 billion	87% more than 70% \$1.4 billion
Broader product base		
<ul style="list-style-type: none"> ■ Lending product innovations ■ Financial product innovations ■ Advisory product innovations 		Examples include learning and innovation loans, adaptable program loans, and IDA guarantees; single currency loans, and e-bonds; and institutional and governance reviews, and financial sector assessments

Fuente: Banco Mundial (2001c)

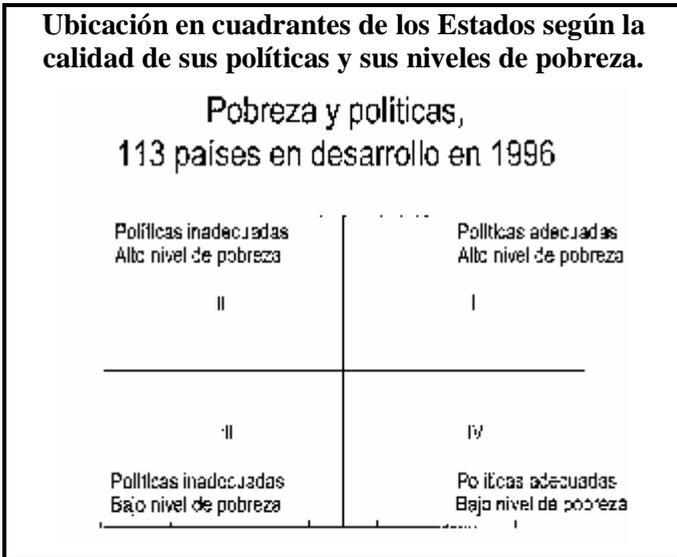
En febrero de 1998, en pleno proceso de implementación del Pacto, se creó una Unidad del BM para Operaciones Financieras Especiales que se dedicaría a apoyar a los países que enfrentan situaciones críticas en el sector financiero, una actividad más cercana al mandato otorgado en Bretton Woods al FMI que al BM.

Meses después se lanza la *Business Partners for Development Initiative* por la cual el BM se reunió con más de 70 organizaciones empresariales y de la sociedad civil buscando hallar nuevas vías que le permitan trabajar en forma cada vez más integrada a los efectos de lograr el mayor impacto posible de las intervenciones en materia de desarrollo. Como consecuencia se puso en marcha una iniciativa trienal, la *Business Partners for Development*.

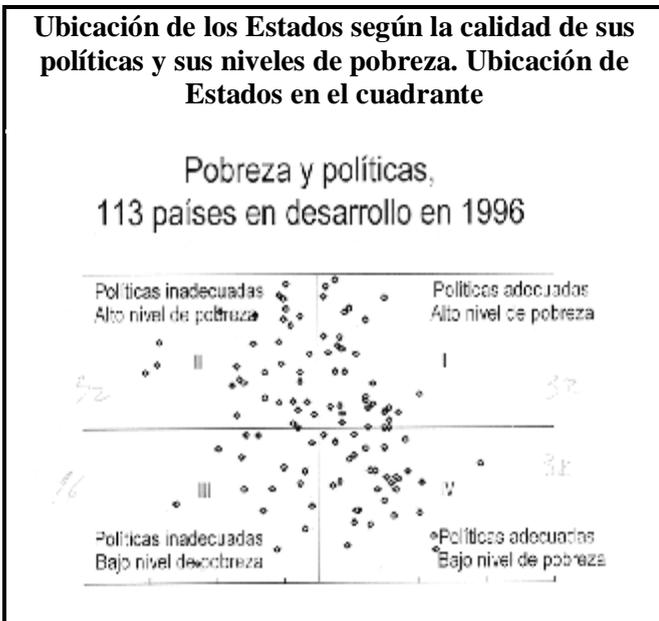
Otro documento importante surge del BM antes del final de 1998. Nos referimos al informe *Assessing Aid: What Works, What Doesn't and Why*, que llamó a un incremento de la ayuda al desarrollo, a la apertura de los mercados, a asegurar la propiedad privada, luchar contra la corrupción, el respeto al estado de derecho, la instauración de redes sociales y la implementación de políticas macroeconómicas y financieras "sanas".

El informe fue presentado por David Dollar. Algunas de las diapositivas que utilizó en su presentación ante el Banco Mundial son muy ilustrativas:

Dollar trazó un cuadrante para identificar países que cumplan a la vez los requisitos de implementar políticas sanas y estar necesitados de ayuda³⁸.

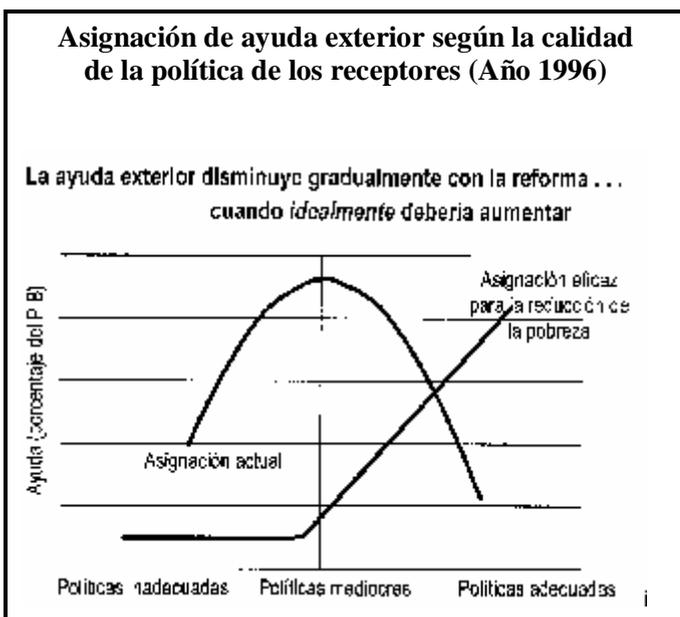


Los Estados en el cuadrante I deberían lógicamente haber sido los destinatarios principales de ayuda al desarrollo según las pautas de los donantes. El siguiente gráfico se construye desarrollando el anterior. Cada rombo representa en él un Estado real:



En el cuadrante I se ubicaron 32 Estados sobre un universo de 113, que representaban aproximadamente el 75% de los pobres del mundo y en cada uno de los cuales el índice de pobreza excedía el 50% de la población (entre ellos se ubicaban India, Etiopía y Uganda).

³⁸ El autor utiliza en su trabajo una medición sobre los niveles de pobreza; siendo la lucha contra este flagelo una de las prioridades en materia de Desarrollo, no vemos inconveniente alguno en identificar a los países con mayores niveles de pobreza como los más necesitados de ayuda al Desarrollo. Para definir qué son “políticas adecuadas” Dollar se basa en: estabilidad macroeconómica, apertura al comercio internacional, resguardo de los derechos de propiedad privada, ausencia de corrupción, *good governance*, respeto al estado de derecho y existencia de redes de seguridad social.



El tercer gráfico de la serie muestra la forma en la que asignó la ayuda exterior:

De este gráfico resulta que los donantes otorgaron en 1996 más ayuda a países con políticas inadecuadas que a países con políticas adecuadas. Y queda de manifiesto la inadecuación entra la línea con forma de “U” invertida que refleja la realidad y la línea que dibuja el ideal de asignación eficaz de recursos para luchar contra la pobreza.



Finalmente, el ejemplo resulta aún más claro si lo aplicamos a un país en concreto. Eso es lo que Dollar hace tomando como referencia a Zambia, con el siguiente resultado: Este gráfico no solo nos enseña la falta de coherencia entre lo que los donantes dicen y hacen sino que tiene, como agregado adicional, ser demostrativo del hecho de que la inyección de dinero no es por sí misma capaz de generar reformas políticas.

Esto último resultaba fundamental para el Banco, lanzado hacia la lucha contra la corrupción y enarbolando la bandera del “buen gobierno” (*governance*).

Siguiendo la evolución histórica de sucesos destacables ocurridos durante los años en que estaba en desarrollo el Pacto Global, nos parece indicado recordar que el 14 de enero de 1999, el BM presentó una declaración formal sobre su misión que se abrió con la frase “Nuestro sueño, un mundo libre de pobreza” y seguía:

“Our Mission: To fight poverty with passion and professionalism for lasting results. To help people help themselves and their environment by providing resources, sharing knowledge,

building capacity, and forging partnerships in the public and private sectors. To be an excellent institution able to attract, excite, and nurture diverse and committed staff with exceptional skills who know how to listen and learn.

Our Principles: Client centered, working in partnership, accountable for quality results, dedicated to financial integrity and cost-effectiveness, inspired and innovative.

Our Values: Personal honesty, integrity, commitment; working together in teams — with openness and trust; empowering others and respecting differences; encouraging risk-taking and responsibility; enjoying our work and our families” (Banco Mundial, 2005c:266).

Si ingresamos hoy a la página web del BM encontraremos un texto diferente:

“En el Banco Mundial hemos hecho del desafío mundial de reducir la pobreza nuestro propio desafío.

Nuestra tarea se centra en lograr los objetivos de desarrollo del milenio, que buscan combatir la pobreza y alcanzar un desarrollo sostenido. Estos objetivos representan para el Banco metas y criterios para medir los resultados.

Nuestra misión es ayudar a los países en desarrollo y sus habitantes a alcanzar estos objetivos, y para ello colaboramos con nuestros asociados en la tarea de aliviar la pobreza. Con esa finalidad, centramos nuestra labor en crear condiciones propicias para la inversión, la generación de empleo y el crecimiento económico sostenible, de manera que las economías crezcan, y en invertir en los pobres y darles las herramientas para que puedan participar en el proceso de desarrollo”.

Al lado de este texto aparece un cuadro en el que se lee: “Nuestra Misión: Combatir la pobreza con pasión y profesionalidad para obtener resultados duraderos, y ayudar a la gente a ayudarse a sí misma y al medio ambiente que la rodea, suministrando recursos, entregando conocimientos, creando capacidad y forjando asociaciones en los sectores público y privado”³⁹.

El 27 de septiembre de ese año Wolfensohn es elegido para un nuevo período al frente del Banco.

El inicio de su segundo mandato estuvo marcado por el “Informe Meltzer”, presentado el 8 de marzo de 2000.

Este informe fue el resultado del trabajo de una Comisión de Asesoramiento para las Instituciones Financieras Internacionales creada en 1998 por el Congreso de los Estados Unidos, paralelamente a la aprobación de 18 mil millones de dólares adicionales de los Estados Unidos para el FMI.

La Comisión -presidida por Allan Meltzer- debía asesorar a los Estados Unidos respecto de las políticas a seguir frente a siete instituciones internacionales, entre ellas el FMI, el BM, el BID y la Organización Mundial de Comercio (OMC).

Los resultados del informe eran lapidarios con el BM. Transcribimos algunos párrafos del mismo:

- “Existe una superposición considerable entre el Banco y el FMI, y entre el primero y los bancos regionales. Esta superposición podría justificarse al definirla como una clase de competencia en la provisión de servicios a estados clientes al menor costo posible. Lamentablemente, la superposición y la duplicación surgen por razones que poco tienen que ver con la competencia o la eficacia” (IFIAC, 2000:6).

³⁹<http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/BANCOMUNDIAL/QUIENESSOMOS/0,,contentMDK:20889264~menuPK:2450052~pagePK:64057863~piPK:242674~theSitePK:263702,00.html>. Última visita realizada el día 10 de octubre de 2006.

- “Existe una amplia brecha entre la retórica y las promesas de los Bancos y sus actuaciones y logros. El Banco Mundial es un ejemplo de ello. Al mantenerse en la misión de aliviar la pobreza en el mundo en desarrollo, el Banco alega concentrar sus préstamos en los países con mayor necesidad de asistencia oficial debido a la pobreza y a la imposibilidad de acceder a los recursos del sector privado. Esto no es tan así. El 70 por ciento de los recursos que no están destinados a la asistencia se dirigen a 11 países que gozan de un acceso significativo a los flujos de capitales privados” (IFIAC, 2000:22).
- “El proceso de evaluación de proyectos en el Banco Mundial obtiene una baja calificación en credibilidad: criterios equivocados combinados con una mala elección del momento justo. Los proyectos son evaluados según tres medidas: resultado, impacto del desarrollo institucional y capacidad de autosostenimiento. Este último, fundamental para el progreso en el mundo en desarrollo, recibe un peso promedio ínfimo del 5% en la evaluación general (...) Luego de auditar un 25% de sus proyectos, el Banco Mundial revisa solo un 5% de sus programas de 3 a 10 años después del último desembolso para ver el impacto general de la política” (IFIAC, 2000:23).
- “El Banco Mundial y los bancos de desarrollo regionales deberían dar por cancelados en su totalidad todos sus reclamos sobre todos los países pobres altamente endeudados que implementen una estrategia de desarrollo económico eficaz bajo la supervisión combinada del Banco” (IFIAC, 2000:25).

Baste lo dicho como demostración de la tónica que maneja el informe completo.

Si bien este informe parece decir lo que el Congreso, con mayoría republicana, deseaba escuchar respecto de un Banco Mundial al frente del cual se encontraba un hombre designado por Clinton y de un sistema financiero mundial que le exigía erogaciones crecientes, lo cierto es que esta publicación produjo un enorme impacto en la institución.

El 13 de marzo de 2000, Wolfensohn eligió las páginas del *Washington Post* para responder al Informe Meltzer

Allí escribió: “a number of the commission's proposals are based on a fundamental misreading of the development challenges we face today. Poor people in developing countries will be the losers if these proposals are implemented (...) The report states that 70 percent of the World Bank's non-concessional lending goes to 11 countries that have substantial access to capital markets, but it ignores the fact that these countries are home to more than 60 percent of the poor people in the developing world (...) We have changed, and we are changing. By the late 1990s, the financial sector and the social sectors--such as education and health--absorbed about a quarter each of total annual World Bank lending, up from around 5 percent each during the early 1980s. None of this is reflected in the commission's report” (Wolfensohn, 2000).

Wolfensohn cierra el artículo refiriendo a lo “abstracto” del contenido del informe: “We welcome debate. But we need to test the commission's recommendations against the challenges that we face on the ground every day. Unfortunately, against this measure I believe that many of them significantly miss the mark” (Wolfensohn, 2000).

El 24 de marzo tomó la posta Robert Picciotto, Director General de Evaluación de Operaciones, quien utilizó términos muy duros, reflejo del ánimo que el Informe Meltzer produjo en el BM: “In effect, the Commission chose to manipulate OED data to support its dismal vision of the future role of the Bank (...) The Commission chose to ignore [the facts that OED shared with the Commission]. In doing so, they have done a great disservice to our institution and they have damaged the integrity of public debate about development effectiveness” (Banco Mundial, 2005c:279-280).

A partir de los hechos del 11 de septiembre de 2001⁴⁰, el BM dirigió su discurso a vincular seguridad, estabilidad internacional y lucha contra la pobreza.

En ese marco y dentro de los parámetros de “a favor o en contra nuestro” fijados por Bush (h) se realizaron importantes esfuerzos para apoyar al Afganistán ocupado por Estados Unidos primero y a Irak invadido por Estados Unidos después.

En 2004 la relación entre seguridad internacional y pobreza fue el tema central de debate en la reunión de la Junta de Gobernadores.

Paralelamente Wolfensohn buscó alinear el discurso del BM con los recién nacidos Objetivos de Desarrollo del Milenio de las Naciones Unidas.

Así el 17 de enero de 2005, ya sobre el fin de su mandato, Wolfensohn hizo propio el compromiso resultante del Informe del Proyecto del Milenio *Investing in Development. A Practical Plan to Achieve the Millennium Development Goals*. Dijo entonces: “The World Bank stands ready to move forward with its UN partners and most importantly, the developing countries themselves, to support broad and accelerated progress toward the MDGs” (Banco Mundial, 2005c: 389-390).

Entre los legados más destacados de la “era Wolfensohn” debemos incluir también a la Documentos de Estrategia de Lucha contra la Pobreza (DELP) y el Marco Integral de Desarrollo (MID).

El 31 de marzo de 2005 año Paul Wolfowitz era elegido como el 10° Presidente en la historia del Banco Mundial.

Paul Wolfowitz fue uno de los arquitectos de la política de “preeminencia” de los Estados Unidos tras la Guerra Fría: en su carácter de Subsecretario de Políticas del Pentágono estuvo a cargo del borrador del Plan Estratégico del Departamento de Defensa de los Estados Unidos de 1992, que sirvió como guía para los períodos fiscales 1994-1999 de ese país.

En ese documento, secreto en su origen y dado a conocer por una filtración hacia el *New York Times*, podemos leer afirmaciones como la siguiente: “Our strategy must now refocus on precluding the emergence of any potential future global competitor”⁴¹.

Su curriculum es muy interesante, solo a modo de una “pequeña” muestra podemos mencionar:

- Veinticuatro años de servicio en el gobierno de los Estados Unidos, acompañando a siete administraciones.
- Fue Decano de la Paul H. Nitze School of Advanced International Studies de la Universidad Johns Hopkins.
- Se desempeñó como Director de la Oficina de Planificación de Políticas del Departamento de Estado de Estados Unidos.
- Fue embajador de los Estados Unidos en Indonesia, el país con mayor población musulmana del mundo.
- En 1989, el Presidente George H.W. Bush lo nombró Subsecretario de Políticas de Defensa, lo que le permitió participar directamente en la formulación de la primera Guerra del Golfo.
- Fue Subsecretario de Defensa del actual Presidente de los Estados Unidos entre 2001 y 2005 siendo uno de los responsables del diseño de la política de respuesta al 11-S.

⁴⁰ Las consecuencias más visibles de los ataques en el BM fueron la disposición de una guardia armada en el frente del edificio del Banco a partir del 17 de diciembre de 2001 y el compromiso asumido por la institución con la reconstrucción de Afganistán primero e Irak después.

⁴¹ Ver el artículo de Tyler, P. “U.S. Strategy Plan Calls for Insuring No Rivals Develop” publicado por el periódico *The New York Times* el 8 de marzo de 1992 en su portada.

El BIRF hoy

Resumen de operaciones del BIRF

(años 2001 a 2005)

BIRF MILLONES DE DÓLARES	EJ. DE 2005	EJ. DE 2004	EJ. DE 2003	EJ. DE 2002	EJ. DE 2001
Compromisos	13.611	11.045	11.231	11.452	10.487
De los cuales, financiamiento para políticas de desarrollo	4.264	4.453	4.187	7.384	3.937
Número de proyectos	118	87	99	96	91
De los cuales, financiamiento para políticas de desarrollo	23	18	21	21	15
Desembolsos brutos	9.722	10.109	11.921	11.256	11.784
De los cuales, financiamiento para políticas de desarrollo	3.605	4.348	5.484	4.673	4.393
Reembolsos del principal (Incluidos los pagos anticipados)	14.809	18.479	19.877	12.025	9.635
Desembolsos netos	(5.087)	(8.370)	(7.956)	(769)	2.149
Préstamos pendientes	104.401	109.610	116.240	121.589	118.866
Préstamos no desembolsados	33.744	32.128	33.031	36.353	37.934
Ingresos de operación	1.320	1.696	3.021	1.924	1.144
Capital y reservas de libre disponibilidad	32.072	31.332	30.027	26.901	24.909
Relación capital social-préstamos	31,4%	29,4%	26,6%	22,9%	21,5%

Fuente: Banco Mundial (2005, ii)

El Banco creado en Bretton Woods por 44 países cuenta hoy con 184 miembros.

El ingreso como miembro sigue un proceso que se inicia mediante una solicitud formal en ese sentido que el Estado presenta al BIRF.

Sobre la base de la cuota del FMI que corresponde al candidato se define la suscripción de capital del mismo en el BIRF y se envía tal decisión a las autoridades del Estado con el objeto de que otorguen su conformidad con la misma.

La suscripción de capital de un miembro nuevo está integrada por dos partes:

- Obligatoria: debe ser cumplimentada por el Estado al momento de adherirse. Se divide en:
 - una parte cuya cuantía se determina en consonancia con su cuota en el FMI (actualmente equivale al 88,29% de aquella);
 - una parte integrada por la suscripción de 195 acciones del Banco⁴² representativas del aumento de suscripciones de los miembros de la institución autorizado en 1988. El 5,40% de las acciones se abonan en moneda nacional del nuevo miembro o en dólares estadounidenses, ya sea en efectivo o a través de pagarés no negociables y sin intereses, y el 0,60% al precio de cada acción en dólares de los Estados Unidos y en efectivo. El 94% restante no debe ser abonado sino que asume la forma de capital exigible.
- Optativa: integrada por 250 acciones consistentes en capital exigible por el BIRF. Esta opción responde a la oferta que el Banco realizó a todos sus miembros en el año 1979 con el objeto de evitar que se viera reducida la cantidad de votos de sus miembros con menores suscripciones de capital como efecto del aumento general del mismo que se acordó ese año.

Aceptada la suscripción por el candidato el Directorio Ejecutivo del BIRF analiza la solicitud y recomienda la admisión a la Junta de Gobernadores.

Entre la decisión de los Directores y la de los Gobernadores existe un plazo de aproximadamente un mes y medio durante el cual el futuro miembro adopta las medidas que, de acuerdo a su derecho interno, sean necesarias para posibilitar el proceso, cuyo contenido se estudia con la participación de especialistas del Banco.

Aprobada la adhesión, realizado el pago de la suscripción y completada la documentación requerida (tales como las normas que facultan al país a adherirse al BIRF, un memorando jurídico sobre la adhesión, el instrumento de aceptación del Convenio Constitutivo del BIRF, los plenos poderes de su representante para la firma del Convenio y la firma del Convenio Constitutivo del FMI), el Estado firma el Convenio Constitutivo del BIRF, momento a partir del cual adquiere el carácter de miembro de la institución.

El Banco opera mediante el otorgamiento de préstamos y garantías “a cualquier miembro o subdivisión política del mismo, o a cualquier empresa comercial, industrial o agrícola en los territorios de un miembro” aunque “cuando el miembro en cuyo territorio se proyecte realizar una inversión no sea él mismo el prestatario, dicho miembro o su banco central o cualquier otro organismo aceptable para el Banco ofrezca plena garantía con respecto al reembolso del capital y al pago de intereses y otros gastos derivados del préstamo” (Convenio Constitutivo del BIRF, Art. III, sección 4 y 4,i).

Los préstamos solo se otorgarán a aquellos miembros que, a entender del Banco, no puedan obtenerlo de otras instituciones bajo condiciones “convenientes para el prestatario” (Convenio Constitutivo del BIRF, Art. III, sección 4,ii) y sus fondeos deben destinarse, “salvo en circuns-

⁴² Cada acción de capital social del Banco tiene un valor de 120.635 dólares norteamericanos.

tancias especiales” (Convenio Constitutivo del BIRF, Art. III, sección 4,vii) a proyectos específicos de reconstrucción o desarrollo.

Al momento de otorgar un préstamo, el Banco debe contar con una recomendación en ese sentido que, por escrito, debe ser presentada por el denominado “Comité de Préstamo”, integrado por un experto seleccionado por el Gobernador que represente al miembro en cuyos territorios se va a realizar el proyecto y uno o más miembros del personal técnico del Banco.

El Convenio Constitutivo impone al BIRF, además, considerar las perspectivas de que el prestatario -o del garante si este no fuera miembro- pueda responder a las obligaciones que el préstamo le impone, análisis en el cual la institución debe actuar prudentemente y teniendo en cuenta no solo el interés del Estado receptor sino también el de todos los demás Estados miembros.

Esta consideración debe atenerse a un análisis económico exclusivamente, ya que le compete verificar que el monto del préstamo se utilice para los fines a los que fue otorgado “con la debida atención a los factores de economía y eficiencia y haciendo caso omiso de influencias o consideraciones de carácter político o no económico” (Convenio Constitutivo del BIRF, Art. III, sección 5,b). Ya hicimos referencia a que esta “neutralidad” política del Banco no es real y que le ha servido como excusa para apoyar a gobiernos dictatoriales en todo el mundo.

Sobre estas bases podemos definir los “cinco principios básicos” del BIRF para el otorgamiento de préstamos:

1. Los préstamos del BIRF son obligaciones soberanas de los Estados miembros. El préstamo se dirige directamente al Estado o bien está garantizado por él.
2. Están dirigidos a financiar actividades productivas o de apoyo de la producción. Solo se otorgarán o se rechazarán sobre la base de un análisis económico.
3. Solo podrán recibirlos los Estados miembros que, de acuerdo a la evaluación del BIRF, cuenten con capacidad de repago.
4. El BIRF promueve a través de sus préstamos la inversión privada, no compite con ella. Únicamente prestará cuando el prestatario no pueda obtener financiamiento en el mercado internacional en condiciones que el BIRF estime convenientes.
5. El BIRF supervisa el uso de los recursos originados en sus préstamos y se asegura de que se utilicen para los propósitos para los que fueron otorgados.

Esto hace que los “clientes” del Banco sean básicamente países de renta media que cuenten con capacidad de repago: “En el ejercicio de 2005, los países con ingreso *per cápita* de menos de \$5.295 no incluidos entre los que pueden recibir financiamiento únicamente de la AIF podían solicitar préstamos del BIRF. Los países con ingresos *per cápita* superiores a esa cifra podían endeudarse con el BIRF en circunstancias especiales o en el marco de una estrategia de graduación (...) Los préstamos pendientes del BIRF con un país prestatario concreto no pueden sobrepasar los \$13.500 millones.” (Banco Mundial, 2005:61).

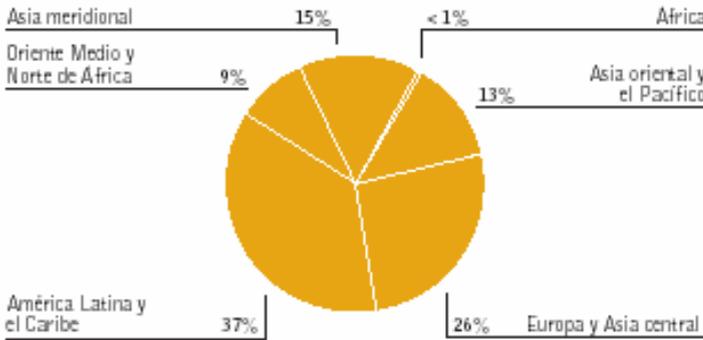
Los préstamos para inversiones otorgados por el BIRF tienen un plazo de devolución de entre cinco y diez años mientras que, en el caso de los préstamos para políticas de desarrollo, ese plazo se reduce a entre uno y tres años.

Cualquiera sea el instrumento financiero que se utilice vale la pena aclarar que la suma de las condiciones en que el BIRF otorga sus préstamos y los plazos de amortización de los mismos resulta en que aquellos no cuentan con un grado de concesionalidad suficiente como para ser considerados Ayuda Oficial al Desarrollo (AOD)⁴³.

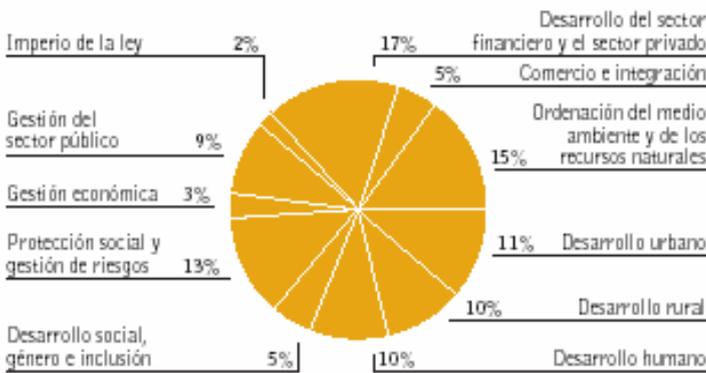
⁴³ Para que un préstamo se considere otorgado bajo condiciones concesionales debe tener al menos un elemento concesional del 25%. Por concesionalidad entendemos la “Medida de cuán “blando” es un crédito, reflejando el beneficio del receptor del préstamo comparado con la tasa de mercado para préstamos. Técnicamente se calcula como la diferencia

Financiamiento total del BIRF (año 2005)

Por regiones



Por temas



Fuente: Banco Mundial (2005)

El BIRF debe asegurarse de recibir una compensación adecuada al riesgo que asume. En esta dirección es que revé semestralmente los tipos de interés aplicados teniendo como referencia a los de los mercados financieros internacionales; en la práctica esto significa seguir el camino de la tasa interbancaria de Londres o “tasa LIBOR”.

Los fondos con los que la institución cuenta para cumplir su función provienen de reservas acumuladas, aportaciones de capital de los Estados miembros y de inversores que suscriben bonos y obligaciones emitidos por el Banco en los mercados mun-

diales⁴⁴, así como de fondos fiduciarios⁴⁵ y acuerdos de cofinanciación suscritos con países donantes.

Precisamente los bonos, principal fuente de ingresos del BIRF, gozan de la mejor calificación (“AAA”) otorgada por las empresas calificadoras de riesgo. En su informe sobre la situación del BIRF al año 2005 la empresa Moodys afirma: “The International Bank for Reconstruction and Development (IBRD), more commonly known as the World Bank, is rated Aaa due to the following factors: (1) a strong capital base and support from its highly-rated shareholders; (2) its proven status as a preferred creditor; and (3) its sound financial management” (Moodys, 2005).

entre el valor nominal de un crédito vinculado y el valor actual del servicio de la deuda como indicador de desembolso, calculado como la tasa corriente de descuento aplicable a la transacción y expresada como un porcentaje del valor nominal” (OCDE, 2001).

⁴⁴ Calificadas “AAA”, es decir como inversiones de máxima seguridad, por las empresas calificadoras de riesgo.

⁴⁵ El BIRF a su vez ha sido en 2005 el segundo contribuyente mundial a fondos fiduciarios, solo superado por el Reino Unido.

Indicadores Financieros Básicos del BIRF 2001-2005 (en millones de dólares)

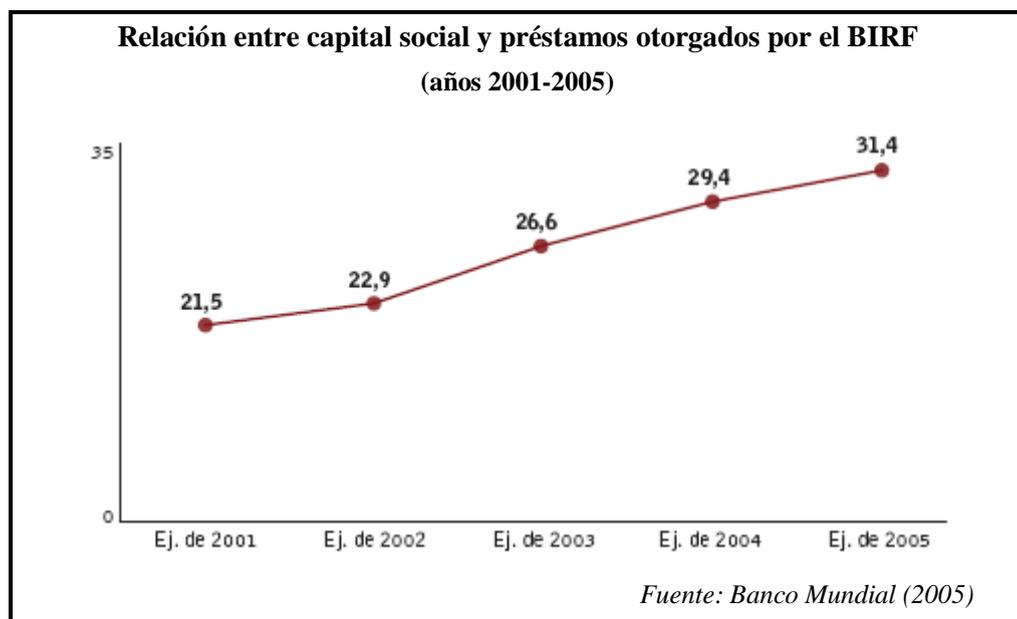
	2001	2002	2003	2004	2005
Ingresos de operación	1.144	1.924	3.021	1.696	1.320
Préstamos pendientes	118.866	121.589	116.240	109.610	104.401
Total de activos	222.748	227.454	230.062	228.910	222.008
Total capital social	29.570	32.313	37.918	35.463	38.588

Fuente: Banco Mundial (2005:8)

El BIRF goza del beneficio de ser “acreedor preferente”, lo que significa que si un Estado deudor entra en moratoria o impago de sus compromisos, debe priorizarse el cumplimiento de las obligaciones para con la institución.

En 2005 el presupuesto administrativo total del BM fue de 2.011,3 millones de dólares, deducidos los reembolsos, con un gasto administrativo neto de 1.502,2 millones de dólares, lo que significa un incremento real del 2% respecto al presupuesto del ejercicio anterior. En junio de 2005, los Directores Ejecutivos aprobaron un presupuesto administrativo total, deducidos los reembolsos, de 2.102,8 millones de dólares para el ejercicio de 2006.

Continuó durante el ejercicio 2005 la tendencia creciente en la relación entre capital social del BIRF y préstamos otorgados, habiendo alcanzado -como lo muestra el siguiente gráfico- una razón del 31,4%.



A continuación presentamos la evolución durante los últimos tres años de los mayores tomadores de préstamos del BIRF, como porcentaje del total neto de préstamos otorgados por la institución. Como se ve, diez Estados concentran el 64,2% del total

FY 2003			FY 2004			FY 2005		
<i>Country</i>	<i>US\$, bn.</i>	<i>(%)</i>	<i>Country</i>	<i>US\$, bn.</i>	<i>(%)</i>	<i>Country</i>	<i>US\$, bn.</i>	<i>(%)</i>
China	10.8	9.3	China	10.7	9.8	China	11.0	10.6
Mexico	10.7	9.2	Mexico	10.2	9.3	Mexico	9.1	8.7
Indonesia	10.3	8.8	Indonesia	9.2	8.4	Indonesia	8.4	8.0
Brazil	8.7	7.4	Brazil	8.4	7.6	Brazil	8.1	7.7
Argentina	7.9	6.8	Argentina	7.6	6.9	Argentina	7.2	6.9
Russia	6.4	5.5	Russia	6.0	5.4	Turkey	6.0	5.8
Korea	5.9	5.1	Turkey	5.7	5.2	Russia	5.3	5.1
Turkey	5.3	4.5	India	4.3	4.0	India	5.0	4.8
India	5.1	4.4	Korea	4.0	3.6	Colombia	3.5	3.4
Philippines	3.4	2.9	Philippines	3.3	3.0	Korea	3.4	3.2
	74.5	63.9		69.4	63.2		67.0	64.2

Fuente: Moodys (2005)

Durante el ejercicio 2005 el Directorio Ejecutivo aprobó transferencias por un valor de 400 millones de dólares a la AIF y de 210 millones al Fondo Fiduciario para lograr la reducción de la deuda externa insostenible de los PPME⁴⁶.

En el mismo período se aprobaron transferencias de 25 millones de dólares estadounidenses al Fondo Fiduciario para Liberia -que administra la AIF- y algo más de 27 millones al Fondo Fiduciario para apoyar a la reconstrucción tras el Tsunami que se abatió sobre la India e Indonesia.

⁴⁶ Se trata de la última contribución a la Iniciativa PPME realizada por el BIRF, mediante la cual alcanza el total de los compromisos asumidos por la institución con la misma.

La Asociación Internacional de Fomento (AIF)

Decíamos supra que para poder ser miembro de la AIF primero se debe serlo del BIRF y, en consecuencia, del FMI.

Al momento de ingresar como miembro de la AIF los países pagan una *suscripción obligatoria inicial*, la que se determina en relación con la suscripción obligatoria de ese miembro en el Banco.

Cabe destacar aquí que los miembros de la AIF son clasificados en dos grupos, denominados Parte I y Parte II, siendo los primeros básicamente países desarrollados que contribuyen a los recursos de la AIF y los segundos sobre todo países en desarrollo, algunos de los cuales también contribuyen al financiamiento de la Asociación.

Ser parte de una u otra categoría hará diferencia al momento del pago de la suscripción inicial del capital de la AIF: mientras los países de la Parte I deben pagarla íntegramente en dólares estadounidenses o en otra moneda libremente convertible, los de la Parte II solamente deberán pagar el 10% de su suscripción inicial en alguna de esas monedas, pudiendo cubrir el 90% restante en sus monedas nacionales y pueden incluso hacerlo mediante pagarés a la vista no negociables y sin intereses.

Los miembros que se sumen a la AIF integrando la Parte II tienen derecho a efectuar suscripciones adicionales, posibilidad que se abre a los efectos de mantener el porcentaje de los derechos de voto de aquellos países. Las suscripciones adicionales deben ser cubiertas en la moneda nacional del miembro ya sea en efectivo o a través de pagarés a la vista no negociables y sin intereses.

Tal como sucedía en el BIRF el valor de la suscripción de cada Estado será la medida de su poder de voto dentro de la AIF.

Países miembros de la AIF (Según pertenencia a la Parte I o a la Parte II)

Parte I

Alemania	Eslovenia	Irlanda	Países Bajos
Australia	España	Italia	Portugal
Austria	Estados Unidos	Japón	Reino Unido
Bélgica	Finlandia	Kuwait	Rusia, Fed. de
Canadá	Francia	Luxemburgo	Sudáfrica
Dinamarca	Grecia	Nueva Zelanda	Suecia
Emiratos Árabes Unidos	Islandia	Noruega	Suiza

Parte II

Afganistán	Albania	Argelia	Angola
Argentina	Armenia	Azerbaijón	Bangladesh
Barbados	Belice	Benin	Buthán
Bolivia	Bosnia Herzegovina	Botswana	Brasil
Burkina Faso	Burundi	Cabo Verde	Camboya
Camerún	Rep. Centroafricana	Chad	Chile

China	Colombia	Comores	Congo, Rep. Dem.
Congo, Rep.	Costa Rica	Côte d'Ivoire	Croacia
Chipre	Rep. Checa	Djibouti	Dominica
Rep. Dominicana	Ecuador	Egipto, Rep. Árabe de	El Salvador
Eritrea	Etiopía	Fiji	Gabón
Gambia	Georgia	Ghana	Grenada
Guatemala	Guinea	Guinea-Bissau	Guinea Ecuatorial
Guyana	Haití	Honduras	Hungría
India	Indonesia	Irán, Rep. Islámica de	Irak
Israel	Jordania	Kazajstán	Kenia
Kiribati	Corea, Rep. de	Rep. Kirguiza	Laos, Rep. Pop. Dem. de
Letonia	Líbano	Lesotho	Liberia
Libia	Macedonia	Madagascar	Malawi
Malasia	Maldivas	Malí	Islas Marshall
Mauritania	Mauricio	México	Micronesia, Estados Federados de
Moldova	Mongolia	Marruecos	Mozambique
Myanmar	Nepal	Nicaragua	Níger
Nigeria	Omán	Pakistán	Palau
Panamá	Paua Nueva Guinea	Paraguay	Perú
Filipinas	Polonia	Rwanda	St. Kitts y Nevis
Sta. Lucía	San Vicente y las Granadinas	Samoa	Santo Tomé y Príncipe
Arabia Saudita	Senegal	Serbia y Montenegro	Sierra Leona
Singapur	Rep. Eslovaca	Islas Salomón	Somalia
Sri Lanka	Sudán	Swazilandia	Rep. Árabe Siria
Tayikistán	Tanzania	Tailandia	Timor-Leste
Togo	Tonga	Trinidad y Tobago	Tunez
Turquía	Uganda	Ucrania	Uzbekistán
Vanuatu	Vietnam	Yemen	Zambia
Zimbabwe			

Fuente: Banco Mundial (2005e)

La estructura y el funcionamiento institucional de la AIF ya han sido presentados en ocasión de realizar ese mismo análisis sobre el BIRF, con quien comparte los órganos rectores. Allí nos remitimos al respecto.

En cuanto a su origen, la AIF nació como consecuencia de los reclamos de los países más po-

bres que -precisamente por esa situación- no reunían las condiciones para acceder al financiamiento del BIRF y mucho menos de los mercados internacionales.

Ya en 1949 la Subcomisión de Desarrollo Económico de la ONU habló sobre la necesidad de crear una “agencia de desarrollo” cuyas actividades se dirigieran específicamente hacia aquellos países.

La AG hizo suya esta propuesta y en 1951 se constituyó el Fondo de las Naciones Unidas para el Desarrollo Económico (UNFED), que nunca llegó a estar operativo debido a la férrea oposición al mismo por parte de los países ricos y del propio BM.

No obstante el fracaso, la idea se mantuvo vigente y en 1952 se propuso el establecimiento de un Fondo Especial de las Naciones Unidas para el Desarrollo Económico (SUNFED).

Nuevamente el BM y Estados Unidos -como adalid del mundo desarrollado- se opusieron pero, en esta oportunidad, los Países Bajos y los países nórdicos apoyaron el proyecto y lograron que para 1959 estuviera en condiciones de ser elevado a la AG para su puesta en funcionamiento.

“El SUNFED se financiaría con contribuciones obligatorias y progresivas, con lo que el grueso de la financiación recaería en los países industrializados. Los créditos tendrían un alto grado de concesionalidad, y se otorgarían según criterios objetivos basados en el nivel de desarrollo de los receptores (...) se gobernaría de acuerdo con los principios y reglas vigentes en las Naciones Unidas -esto es un Estado, un voto-” (Sanahuja, 2001:66).

Frente a los progresos del proyecto SUNFED los países ricos aceptaron crear un fondo de financiamiento concesional con la condición de que el mismo se integrara a la estructura del BM.

En la reunión anual del BM de octubre de 1958 se discutió este asunto y en la de septiembre de 1959 ya se trabajó en el diseño de su convenio constitutivo. Allí se resolvió “That with respect to the question of creating an International Development Association as such an Association should be established and all other aspects of the matter, are requested to formulate articles of agreement of such an Association for submission to the Member Governments of the Bank” (...) Although at the end of the discussion the resolution was adopted, it was clear from the speeches made that there were important differences of opinion on how the I.D.A. charter should deal with various aspects of the proposal” (Banco Mundial, 2005c:81).

Este proceso finalizó con la apertura a la firma del Convenio Constitutivo de la AIF el 1º de febrero de 1960 y estuvo en condiciones de funcionar en septiembre del mismo año, con un fondo inicial de 912,7 millones de dólares, habiendo sido sus signatarios originales Pakistán, Suecia, Australia, Vietnam, Noruega, China, Estados Unidos, Canadá, Sudán, Malasia, el Reino Unido, Italia, India, Alemania y Tailandia.

“La creación de la AIF, como reconoció el propio Banco Mundial, tenía como objetivo primordial evitar la aparición del SUNFED y aplacar las demandas de financiación concesional de los países en desarrollo, al tiempo que se reforzaba al Banco Mundial, se aseguraba el control de los países industrializados sobre la financiación del desarrollo, y se aseguraba que esta no tendría carácter obligatorio no progresivo” (Sanahuja, 2001b:71).

El Artículo 1 del mencionado documento expresa los propósitos de la Asociación en los siguientes términos: “The purposes of the Association are to promote economic development, increase productivity and thus raise standards of living in the less-developed areas of the world included within the Association's membership, in particular by providing finance to meet their important developmental requirements on terms which are more flexible and bear less heavily on the balance of payments than those of conventional loans, thereby furthering the developmental objectives of the International Bank for Reconstruction and Development and supple-

menting its activities”.

De allí que se la conozca como la “ventanilla blanda” del BM.

Con la creación de la AIF -que significó el final del proyecto SUNFED- se produjo una división de responsabilidades por la cual “El Grupo Banco Mundial -y, a través de este, los países industrializados- controlan el acceso al capital de inversión y el *núcleo duro* de las políticas de desarrollo (...) En manos de las Naciones Unidas quedaron las actividades de asistencia técnica, la salud y la educación, la ayuda humanitaria y, en general, las *áreas blandas* del sistema” (Sanahuja, 2001:67-68).

Para llevar adelante su labor la Asociación otorga donaciones y créditos a largo plazo -con un plazo de amortización de entre treinta y cinco y cuarenta años y un período de carencia de diez años- que no generan intereses, aunque sí se les adosa una tasa de servicio mínima que representa el 0,75% del valor efectivamente prestado por la AIF.

Se trata en consecuencia de créditos que reúnen los requisitos necesarios para ser considerados concesionales.

Los créditos de la AIF sólo se otorgan a gobiernos miembros e instituciones públicas de Estados miembros. El primer crédito que otorgó la institución tuvo fecha el 12 de mayo de 1961 y Honduras fue su destinatario.

Existe un grupo de países que se encuentran tanto en condiciones de acceder a financiamiento de la AIF como del BIRF, son los denominados *Blend Countries*.

Para acceder al financiamiento de la AIF se debe ser miembro de la misma, no poder acceder a financiamiento en condiciones de mercado y estar necesitado del mismo para implementar un programa nacional de desarrollo y responder a criterios de elegibilidad que la Asociación fija para cada período. Actualmente son:

- 1 situación de pobreza relativa -medida de acuerdo al PNB per cápita-,
- 2 población,
- 3 contar con un buen historial en materia de aplicación de políticas económicas y sociales orientadas al crecimiento y a la reducción de la pobreza.

Estos tres criterios se ponderan siguiendo la siguiente fórmula: Asignación al país de la AIF = (Calificación de Desempeño país², Población¹, INB/per cápita^{-0,125}).

“La fórmula revela que el desempeño normativo e institucional del país es el factor dominante (un puntaje dos veces superior da lugar a una asignación cuatro veces mayor), mientras que mayor da lugar a una asignación proporcionalmente mayor). Finalmente, existe un ligero sesgo en favor de los países que reúnen los requisitos de la AIF, con un INB per cápita más bajo” (AIF, 2005:59).

No es casual: la Calificación de Desempeño expresa el “apego” de los países beneficiarios a planes diseñados por el BM y el FMI.

Para establecer la Calificación de Desempeño país (CPR) en la aplicación de las políticas se evalúan tanto estas en sí mismas como -a partir de 1998- el desempeño de las instituciones nacionales encargadas de aplicarlas.

En consecuencia el CPR se construye sobre 2 pilares: el Informe Anual del Banco sobre el Desempeño de la Cartera (IABDC) y el *Country Policy and Institutional Assessment* (CPIA), que se multiplican por un factor constreñido sobre la base de la gestión de gobierno (*governance*).

El CPIA es un indicador de la medida en que las políticas e instituciones de un país son aptas para apoyar un desarrollo sostenible y estrategias de lucha contra la pobreza, es decir, indica en

qué medida un país y sus instituciones pueden utilizar de forma efectiva la asistencia que reciben de la AIF.

Los criterios utilizados para establecer el CPIA se han modificado a partir de 2004. Actualmente se utilizan 16 criterios agrupados en cuatro bloques igualmente ponderados:

1. gestión económica:
 - 1.1. gestión macroeconómica,
 - 1.2. política fiscal,
 - 1.3. política de deuda.
2. políticas estructurales:
 - 2.1. comercio,
 - 2.2. sector financiero,
 - 2.3. entorno regulador para empresas.
3. políticas sobre inclusión social y equidad:
 - 3.1. igualdad de género,
 - 3.2. equidad de uso de recursos públicos,
 - 3.3. aumento de los recursos humanos,
 - 3.4. protección social y trabajo.
 - 3.5. políticas e instituciones para la sostenibilidad ambiental
4. gestión e instituciones del sector público:
 - 4.1. derecho de propiedad y gestión de gobierno basada en normas,
 - 4.2. calidad de la gestión presupuestaria y financiera,
 - 4.3. eficiencia de la movilización de recursos,
 - 4.4. calidad de la administración pública,
 - 4.5. transparencia, rendición de cuentas y corrupción del sector público.

Desde el año 2002 el resultado de la CPIA se daba a conocer por quintiles, pero en el 2005 se introdujo una modificación por la cual las calificaciones serán informadas a los Estados siguiendo una calificación numérica.

En la determinación de la calificación cada Estado recibe para cada uno de los 4 grupos que conforman el CPIA una nota que va entre 1 y 6 puntos. Los indicadores internos de cada grupo se ponderan en forma igual dentro de cada grupo para obtener una calificación final del mismo. La “nota final” del CPIA se obtiene ponderando las calificaciones obtenidas por cada grupo en proporciones iguales (25%).

De acuerdo a su “calificación final” los Estados se agrupan en débiles (CPIA menor o igual a 3.25), medios (CPIA entre 3.25 y 3.75) o fuertes (CPIA mayor o igual a 3,75).

La calificación obtenida se utiliza para conformar el Índice de Asignación de Recursos de la AIF (IRAI), que representa el 80% de la Calificación de Desempeño (CPR) del país.

El restante 20% surge del IADBC, que evalúa los resultados de la cartera de proyectos activos en el país calificando al mismo en una escala entre 1 (peor) y 6 (mejor) puntos.

Cálculo del IADBC: variable de estimación			
% de proyectos en peligro	Puntos	% de proyectos en peligro	Puntos
0	6,0	11-15	3,0
1	5,5	16-32	2,5
2	5,0	33-60	2,0
3-4	4,5	61-99	1,5,
5-6	4,0	100	1,0
7-10	3,5		

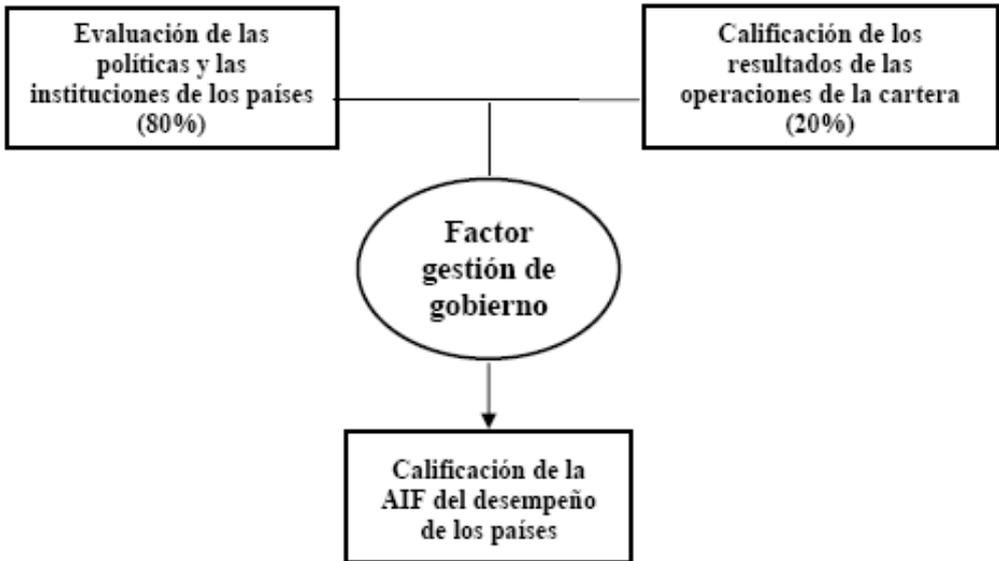
Fuente: Banco Mundial (2005e)

El resultado de esta “calificación ponderada” se multiplica por el llamado factor *governance* para llegar a la CPR final.

El factor *governance* resulta de los cinco criterios sobre la gestión de gobierno incluidos en el bloque 4 de la CPIA, más el promedio móvil trienal

de las adquisiciones, que es un elemento de la calificación de la cartera del IADBC.

El puntaje medio de estos seis criterios sobre la gestión de gobierno se divide por 3,5 (punto medio de la escala 1 a 6) y se aplica un exponente de 1,5 a esta relación.



Fuente: Banco Mundial (2005e)

La calificación general del país se multiplica por el factor así calculado obteniendo una calificación superior o inferior de la CPR global, “dependiendo de la medida en que la calificación del país en lo que respecta a la gestión de gobierno sea satisfactoria (superior o igual a 3,5) o insatisfactoria (inferior a 3,5)” (AIF, 2005:58).

AIF: CPR 2005 por componentes**Orden de países según CPR**

País	IRAI	IABDC	Factor <i>Governance</i>	CPR
-------------	-------------	--------------	---------------------------------	------------

Gestión Satisfactoria (CPR superior o igual a 3.5)

Armenia	4.33	6.0	3.9	5.58
Bhután	3.79	6.0	4.0	5.17
Samoa	3.98	4.8	4.0	5.07
Sta. Lucía	3.97	3.7	4.1	4.92
Cabo Verde	4.09	2.5	4.1	4.75
San. Vicente y las Granadinas	3.92	3.3	3.9	4.50
Tanzania	3.94	3.0	3.9	4.35
Honduras	3.91	4.0	3.7	4.26
Georgia	3.83	4.2	3.6	4.13
Maldivas	3.83	3.5	3.7	4.04
Ghana	3.85	3.0	3.7	4.04
Senegal	3.75	3.5	3.7	3.97
Uganda	3.88	4.0	3.5	3.95
Dominica	3.78	NA	3.6	3.95
Nicaragua	3.72	3.5	3.7	3.94
Azerbaiyán	3.65	4.8	3.4	3.79
Sri Lanka	3.62	3.8	3.6	3.79
India	3.77	2.5	3.7	3.77
Mongolia	3.44	4.8	3.5	3.76
Vietnam	3.74	4.5	3.4	3.76
Grenada	3.69	2.5	3.7	3.70
Burkina Faso	3.76	2.5	3.6	3.67
Benin	3.65	2.5	3.7	3.67
Malí	3.71	2.5	3.6	3.63
Serbia y Montenegro	3.70	3.0	3.5	3.56
Moldova, Rep.	3.50	4.2	3.4	3.55
Rwanda	3.48	4.2	3.4	3.53
Albania	3.68	3.5	3.4	3.51

Gestión Insatisfactoria (CPR inferior a 3.5)

Lesotho	3.51	3.2	3.5	3.44
Bosnia Herzegovina	3.59	2.5	3.5	3.41

Madagascar	3.54	2.5	3.5	3.37
Kenya	3.60	3.0	3.4	3.36
Guyana	3.35	3.5	3.4	3.26
Bolivia	3.71	3.0	3.3	3.23
Mozambique	3.46	3.0	3.4	3.17
Malawi	3.35	2.5	3.4	3.10
Indonesia	3.65	2.5	3.3	3.06
Etiopía	3.38	3.0	3.3	3.03
Santo Tomé y Príncipe	2.98	3.7	3.4	3.00
Rep. Kirguiza	3.51	4.0	3.1	2.98
Pakistán	3.66	2.5	3.2	2.95
Camerún	3.29	2.5	3.3	2.91
Kiribati	3.16	NA	3.3	2.89
Sierra Leona	3.12	3.2	3.3	2.80
Tayikistán	3.34	4.2	3.0	2.78
Níger	3.26	2.0	3.3	2.72
Yemen	3.29	4.0	3.0	2.72
Zambia	3.32	2.0	3.2	2.70
Gambia	3.08	3.8	3.1	2.67
Bangladesh	3.42	3.5	2.9	2.65
Nepal	3.34	2.0	3.2	2.64
Djibouti	3.14	3.5	3.1	2.62
Vanuatu	3.14	NA	3.1	2.62
Tonga	2.93	4.0	3.1	2.60
Papua Nueva Guinea	3.11	NA	3.1	2.59
Islas Salomón	2.83	6.0	2.8	2.52
Mauritania	3.16	2.0	3.2	2.52
Congo, Rep.	2.79	4.5	3.0	2.49
Lao, RDP	2.98	4.3	2.8	2.37
Camboya	3.09	3.8	2.8	2.36
Guinea-Bissau	2.68	3.7	3.0	2.29
Nigeria	3.14	2.0	2.9	2.25
Burundi	2.97	3.0	2.9	2.23
Guinea	3.02	2.0	2.8	2.02
Angola	2.58	2.5	2.8	1.87
Uzbekistán	3.00	2.0	2.7	1.86

Eritrea	2.50	2.0	2.8	1.75
Congo, Rep. Dem.	2.84	2.5	2.5	1.70
Comores	2.42	3.5	2.6	1.70
Côte d'Ivoire	2.49	NA	2.5	1.50
Haití	2.77	3.0	2.3	1.50
Sudan	2.59	NA	2.4	1.47
Chad	2.88	1.5	2.4	1.47
República Centroafricana	2.39	1.0	2.5	1.28
Togo	2.49	NA	2.2	1.24
Zimbabwe	1.82	NA	2.1	0.84
Afganistán	NA	2.5	NA	NA
Irak	NA	3.0	NA	NA
Kosovo	NA	2.5	NA	NA
Liberia	NA	NA	NA	NA
Myanmar	NA	NA	NA	NA
Somalia	NA	NA	NA	NA
Timor-Leste	NA	3.0	NA	NA

NA: Sin datos suficientes para establecer la medición

Fuente: sitio web de la AIF

Las asignaciones que recibirá cada Estado en razón de su CPR se ven complementadas por una asignación básica que representa el valor de 3,3 millones de Derechos Especiales de Giro (DEGs) en el FMI.

Se contempla un grupo de situaciones que producen modificaciones de las asignaciones así establecidas. A saber:

- 1 Los *Blend Countries* obtienen una asignación menor a la que les correspondería en consideración de su mayor posibilidad de lograr financiamiento.
- 2 Los países que salen de situaciones de conflictos armados pueden recibir recursos adicionales para su recuperación. Los países en estas circunstancias que estén en mora con acreedores multilaterales pueden recibir también apoyo en forma de donaciones para la regularización de sus pagos.
- 3 Se contemplan las situaciones de aquellos países que obtienen una asignación insuficiente para enfrentar sus dificultades, caso en el cual pueden otorgarse excepcionalmente asignaciones adicionales en el caso de enfrentar desastres naturales.
- 4 También pueden otorgarse asignaciones adicionales excepcionales a países que reanudan sus operaciones con la AIF tras un extenso período de inactividad y que cuenten con un plan de transición que cuente con el apoyo de los donantes
- 5 Está contemplado que pueda haber un apoyo a proyectos de integración regional por fuera de las asignaciones que corresponden a los Estados participantes del mismo.

A lo largo de su historia la AIF ha visto “graduarse” -dejar de solicitarle recursos- a treinta y dos de sus prestatarios, aunque algunos “graduados” hayan debido luego volver a la Asociación en lo que se denomina “graduaciones inversas”

“Graduaciones” y “graduaciones inversas” en la historia de la AIF

País	Graduación (ejercicio económico del último crédito solicitado a la AIF)	Graduación inversa (ejercicio económico en que volvie- ron a solicitar asistencia a la AIF)
1 Botswana	Ejercicio de 1974	
2 Camerún	Ejercicio de 1981	Ejercicio de 1994
3 Chile	Ejercicio de 1961	
4 China	Ejercicio de 1999	
5 Colombia	Ejercicio de 1962	
6 Congo	Ejercicio de 1982	Ejercicio de 1994
7 Costa Rica	Ejercicio de 1962	
8 Côte d’Ivoire	Ejercicio de 1973	Ejercicio de 1992
9 República Dominicana	Ejercicio de 1973	
10 Ecuador	Ejercicio de 1974	
11 Guinea Ecuatorial	Ejercicio de 1993 ^a	
	Ejercicio de 1981	Ejercicio de 1991
	Ejercicio de 1999	
13 El Salvador	Ejercicio de 1977	
14 Honduras	Ejercicio de 1980	Ejercicio de 1991
15 Indonesia	Ejercicio de 1980	Ejercicio de 1999 ^c
16 Jordania	Ejercicio de 1978	
17 Corea	Ejercicio de 1973	
18 Mauricio	Ejercicio de 1975	
19 Macedonia	Ejercicio de 2001 ^b	
20 Marruecos	Ejercicio de 1975	
21 Nicaragua	Ejercicio de 1981	Ejercicio de 1991
22 Nigeria	Ejercicio de 1965	Ejercicio de 1989
23 Papua Nueva Guinea	Ejercicio de 1983	Ejercicio de 2003 ^d
24 Paraguay	Ejercicio de 1977	
	Ejercicio de 1979	Ejercicio de 1991
	Ejercicio de 1993	
26 Saint Kitts	Ejercicio de 1994	
27 Swazilandia	Ejercicio de 1975	
28 Siria	Ejercicio de 1974	
29 Tailandia	Ejercicio de 1979	
30 Túnez	Ejercicio de 1977	
31 Turquía	Ejercicio de 1973	

32 Zimbabwe	Ejercicio de 1983	Ejercicio de 1992
-------------	-------------------	-------------------

- a- Cumplió los requisitos para solicitar asistencia de la AIF hasta el ejercicio de 1999
 - b- La AIF otorgará un último crédito excepcional en el ejercicio 2002
 - c- Volvió a recibir asistencia el 03 de noviembre de 1998
 - d- En el ejercicio 2003 llegó a cumplir los requisitos para solicitar asistencia combinada del BIRF y la AIF
- Número de graduados entre los ejercicios económicos 1961-2003: 32
- Graduados inversos netos de la AIF: 9
- Graduados netos de la AIF: 23

Fuente: Sitio web del Banco Mundial

En el ejercicio 2005 ochenta y un países podían recibir créditos de la AIF, catorce de los cuales eran *Blend Countries* (ver supra, cuadro “Grupo Banco Mundial: Detalle de miembros de las instituciones que lo componen y de sus posibilidades de acceso a financiamiento del BIRF, la AIF o combinado”).

Según lo afirma la página web de la AIF “En conjunto, estos países albergan a 2.500 millones de personas, la mitad de la población del mundo en desarrollo. La mayoría de esas personas, unos 1.500 millones, subsisten con US\$2 o menos al día”.

Principales receptores de financiamiento de la AIF durante el ejercicio 2006	
País	Financiamiento (en millones de dólares)
Pakistán	1.183
Vietnam	768
Tanzania	751
Etiopía	505
India	500
Bangladesh	462
Nigeria	422
Rep. Dem. Pop. del Congo	365
Ghana	355
Afganistán	240
<i>Fuente: Sitio web de la AIF</i>	

La AIF lleva adelante sus operaciones a través del otorgamiento de créditos, donaciones, garantías y asistencia técnica a sus Estados miembros que, en cada caso, reúnan las condiciones necesarias para ser beneficiarios de los mismos.

Hemos presentado las características generales de los instrumentos financieros con que cuenta la AIF al referirnos al Banco Mundial al inicio del capítulo.

Cabe aquí, en consecuencia, hacer solo algunas breves referencias a cuestiones propias de la AIF que introducen matices a la política general del Banco sobre la utilización de sus instrumentos financieros.

Como primera cuestión, las políticas financieras de la Asociación están determinadas por tres fuentes: su Convenio Constitutivo, las decisiones adoptadas por la Junta de Gobernadores y el Directorio Ejecutivo - particularmente importantes al respecto son los acuerdos logrados en ocasión de cada reposición de fondos y por las pautas resultantes de sus propias políticas de implementación de las dos fuentes anteriormente mencionadas, es decir por su práctica operacional.

En segundo lugar los términos de sus operaciones son -como venimos afirmando- los más “blandos” dentro del BM. El siguiente cuadro los ilustra:

AIF: Términos de operaciones (Al primero de julio de 2001)

	Repagos del principal					Cargos por servicios profesionales aplicables durante el año fiscal 2006			
			Años 11 al 20	Años 20 al 35/40		Créditos	Donaciones		
Países AIF	40	10	2,0%	4%	Si	0,30%	0,0%	0,75%	NA
<i>Blend Countries</i>	35	10	2,5%	5%	Si	0,30%	0,0%	0,75%	NA
Términos endurecidos	20	10	10%	NA	No	0,30%	0,0%	0,75%	NA
<i>Hard term lending</i>	35	10	2,5%	5%	Si	0,30%	0,0%	0,75%	3%
Garantías	NA	NA	NA	NA	NA	0,30%	0,0%	0,75%	NA

(a) Los créditos aprobados hasta el 30 de junio de 1987 gozan de un plazo de vencimiento de 50 años.

Fuente: Sitio web de la AIF

La Cláusula de Aceleración está prevista en los acuerdos de créditos financiados por la AIF. En aplicación de la misma el plazo de repagos se abrevia si el PNB del prestatario se ubica por encima del valor máximo establecido por la Asociación para poder acceder a su financiamiento por tres años consecutivos y se evalúa que el prestamista está en condiciones de acceder a financiamiento del BIRF.

En esas condiciones el prestatario debe proceder al repago del doble del valor originalmente correspondiente a cada vencimiento:

En estos casos el período de gracia también se abrevia y los repagos deben comenzar al año siguiente a aquel en el cual el prestatario alcanza el umbral de ingresos máximo establecido por la AIF, no pudiendo en ningún caso acortarse el mismo a menos de cinco años.

En igual lógica si el PNB per cápita de un prestatario supera el umbral operacional de la AIF por más de dos años consecutivos, los términos que rigen los créditos se “endurecen” reduciéndose tanto el período de gracia como el de vencimiento.

Los *hard term lending* son créditos que se otorgan a *blend countries* con un ingreso *per capita* inferior al establecido como límite operacional por la AIF y que tengan préstamos activos del BIRF. En estos casos a las tasas de interés y de servicios establecidas por la AIF se agrega un interés fijo extra.

El 23 de septiembre de 1988 se creó una línea especial de financiamiento de la AIF denominada “*Fifth Dimension Program*”.

Se trata de un programa establecido en 1988 para dar apoyo a los Estados que habiendo sido elegibles para obtener préstamos del BIRF han perdido esa condición pero mantienen deuda pendiente con aquella institución.

Por medio del *Fifth Dimension Program* se destinan fondos para suplementar créditos de ajuste en proporción directa a los pagos de intereses al BIRF que el país debe enfrentar en el año (AIF, 2003).

Para acceder al financiamiento que brinda este programa el beneficiario debe reunir los siguientes requisitos:

- 1 Estar en condiciones de ser prestatario de la AIF y -por supuesto- no ser elegible para préstamos del BIRF.
- 2 Que el BIRF no haya aprobado ningún préstamo a su favor en el último año.
- 3 Estar en un proceso de pago de deuda contraída con el BIRF y la AIF, en el que no haya un incumplimiento de pago de los servicios de deuda mayor a sesenta días.
- 4 El prestatario debe contar con un programa de ajuste que cuente con el apoyo de la AIF, contando un crédito de ajuste uno de cuyos segmentos se espera sea liberado dentro del año fiscal en curso, por intermedio del cual se dará cauce a los nuevos recursos otorgados por el programa.
- 5 Que el préstamo del BIRF que está generando el servicio de deuda a ser cubierto por el financiamiento otorgado haya sido aprobado por esa institución en una fecha anterior a la de creación del programa.

Respecto de las donaciones que otorga la AIF el año 2005 marcó, como consecuencia de la 14ª reposición, una definición terminante.

Hasta el año 2005 para considerar la posibilidad de que un Estado sea receptor de donaciones se consideraba un abanico de factores. A partir de la decisión de la 14ª reposición se establece un único criterio: el riesgo de sobreendeudamiento medido de acuerdo a lo establecido en el *Debt Sustainability in Low-Income Countries. Proposal for an Operational Framework and Policy Implications*.

El documento comienza afirmando que los “Low-income countries face significant challenges in meeting their development objectives, including the Millennium Development Goals, without sowing the seeds for debt-servicing problems in the future” (Banco Mundial y FMI, 2004:8) y establece las bases sobre las cuales se realiza el *Análisis de Sostenibilidad de Deuda (DSA)* de las instituciones de Bretton Woods.

El objetivo declarado del DSA es apoyar a los países más pobres a lograr los ODM sin entrar en procesos de endeudamiento que resulten en volúmenes insostenibles -con todo lo que ello trae aparejado- y apoyar a los Estados que han logrado sobreponerse a niveles de deuda insostenibles con el apoyo de la Iniciativa PPME.

De acuerdo a la DSA el endeudamiento externo es sostenible cuando los servicios y el capital pueden ser pagados sin tener que recurrir a financiamiento excepcional, condonaciones de deuda o futuras correcciones en la balanza nacional.

Por otro lado se establece que el acceso a donaciones solo estará abierto a los países que pueden recibir financiamiento de la AIF exclusivamente, es decir que se excluye a los *blend countries*.

Además, las posibilidades que otorga la calificación en el DSA, deben ser cruzadas con el desempeño del país según el IRAI, razón por la cual las donaciones no se hacen efectivas hasta tanto la Calificación de Desempeño asigne un monto acorde al desempeño y a las necesidades de cada país.

Sobre la base de este sistema se establecen “umbrales de agobio” de deuda que sirven de base para establecer calificaciones de riesgo, denominadas “semáforos” y que dan lugar a diferentes asignaciones de donaciones:

- 1 Un riesgo elevado -luz roja, más de un 10% por encima del umbral de “riesgo de agobio”- otorga la posibilidad de acceder a un 100% de donaciones.
- 2 Un riesgo medio -luz amarilla, dentro del 10% encima o por debajo del umbral- abre la posibilidad de acceso al 50% de financiamiento en donaciones.
- 3 El riesgo bajo -luz verde, 10% por debajo del umbral- niega la posibilidad de financiamiento mediante donaciones.

El riesgo de agobio se establece para cada país utilizando indicadores de deuda nacionales

contrapuestos a su umbral de riesgo, sobre tres variables, dos de las cuales arrojan un resultado combinado (punto 4):

- 4 Distancias porcentuales promedio entre los dos indicadores de saldo de la deuda (VP/PIB y VP/exportaciones) a sus respectivos umbrales.
- 5 Distancia relativa entre el índice servicio de la deuda/exportaciones y su umbral.

Umbral de sostenibilidad de la deuda (%) y desempeño político de la AIF14

Calificación CPIA

Indicador de sostenibilidad de la deuda	Alto	Medio	Bajo
VP deuda <i>PBI</i>	50	40	30
VPN deuda <i>Exportaciones</i>	200	150	100
Servicio de deuda <i>Exportaciones</i>	25	20	15

VP=Valor Presente

VPN= Valor Presente Neto

Fuente: Debt Relief Internacional

Se establece expresamente que se utilizarán los números que den sostén a la decisión más conservadora en cuanto a clasificación de agobio por la deuda.

Ya se han elevado algunas a este sistema, de entre ellas hacemos nuestras tres que nos parecen fundamentales:

- 1 El peso de la actividad de la AIF se desplaza hacia el aseguramiento de la sostenibilidad de la deuda de sus miembros, entendiendo por tal la “capacidad de repago de las obligaciones” concepto -cuando menos- discutible por estrecho.
- 2 La determinación del carácter de sostenible / no sostenible de la deuda sigue siendo una actividad monopolizada por las IFI.
- 3 El mecanismo hace que los países elegibles para recibir donaciones y no créditos -que son los que están en situación más comprometida- recibirán menos financiamiento final que el que hubieran podido recibir si hubiesen tenido acceso a estos. Aquí se instala el debate sobre el “riesgo moral” o la “obligación moral” de brindar apoyo a los países con problemas de pago de deuda, discusión que no se ha abierto suficientemente dentro del BM y el FMI.

Los fondos con los que cuenta la AIF para realizar cualquiera de sus operaciones -créditos, donaciones, garantías- provienen de las suscripciones iniciales de sus miembros, de beneficios obtenidos por el BIRF y -fundamentalmente- de aportes voluntarios de un grupo de países, a los que se suman recursos propios de la AIF originados en los repagos de sus créditos, por prestación de servicios y a consecuencia de ingresos por inversiones realizadas.

Las aportaciones voluntarias, que son la principal fuente de capitales, se realizan mediante las denominadas *reposiciones de capital* que tiene lugar cada tres años. En estas reuniones, además de comprometer sus aportaciones a la AIF, los donantes establecen cuestiones tales como la definición de las prioridades para otorgar créditos o los criterios de lo que será entendido como un comportamiento macroeconómico sano.

Es decir que serán los países aportantes los que, al igual que ocurre en el BIRF y en FMI, definirán las políticas económicas que deben seguir los beneficiarios si quieren acceder a su financiamiento.

Se debe destacar que, si bien las aportaciones son esencialmente voluntarias, cada país donante contribuye a financiar la AIF de acuerdo al tamaño de su economía y -aunque no existe una regla expresa en este sentido- se espera que no se reduzcan sus aportaciones, acuerdo “de caballeros” que fue roto por los Estados Unidos al momento de la 11ª reposición.

La primera reposición de recursos tuvo lugar en 1964, la decimocuarta y última hasta hoy se cerró en febrero de 2005 y de sus fondos se financiarán los proyectos aprobados por la AIF hasta la finalización del ejercicio 2008, que tendrá lugar el 30 de junio de ese año.

Las 14 reposiciones de fondos de la AIF.		
Reposición (años financiados)	Fecha	Monto (en millones de dólares estadounidenses)
<i>Suscripción inicial</i>	<i>Septiembre de 1960</i>	<i>912.7</i>
1° (1965-1969)	Junio de 1964	753
2° (1969-1971)	Julio de 1969	1.4 mil
3° (1972-1974)	Septiembre de 1972	2.5 mil
4° (1975-1977)	Enero de 1975	4.5 mil
5° (1978-1980)	Noviembre de 1977	7.6 mil
6° (1981-1983)	Agosto de 1982	12 mil *
7° (1985-1987)	Marzo de 1985	9 mil
8° (1991-1993)	Marzo de 1988	12.4
9° (1991-1993)	Enero de 1991	15.5
10° (1993-1996)	Diciembre de 1993	18 mil
11° (1996-1999)	Marzo de 1996	22 mil
12° (1999-2002)	Julio de 2002	23 mil
13° (2002-2005)	Abril de 2003	23 mil
14° (2005-2008)	Febrero de 2005	33 mil

* La demora del Congreso de los Estados Unidos en aprobar los aportes comprometidos por su país llevó a los demás donantes a acordar contribuciones especiales por el valor de un tercio de sus compromisos para la sexta reposición, lo que significó una reducción de aproximadamente el 35% de los fondos de la AIF durante el año fiscal 1982.

Fuente: Banco Mundial

Suscripciones y contribuciones a la AIF por país.
(Monto total desde su origen hasta el 30 de junio de 2005)

Miembro	Millones de dólares	Porcentaje del total
Alemania	14.212,81	11,43%
Arabia Saudita	2.208,21	1,78%
Argentina	69,85	0,06%
Australia	2.116,60	1,70%
Austria	1.052,54	0,85%
Barbados	0,63	0,00%
Bélgica	2.079,17	1,67%
Bosnia Herzegovina	2,42	0,00%
Botswana	1,62	0,00%
Brasil	384,61	0,31%
Canadá	5.299,80	4,26%
Colombia	24,55	0,02%
Corea, Rep. de	459,09	0,37%
Croacia	5,62	0,00%
Dinamarca	1.756,46	1,41%
Emiratos Árabes Unidos	5,58	0,00%
Eslovenia	3,08	0,00%
Estados Unidos	28.691,78	23,07%
Finlandia	813,02	0,65%
Francia	8.693,72	6,99%
Grecia	61,99	0,05%
Hungría	54,64	0,04%
Irlanda	206,69	0,17%
Islandia	30,57	0,02%
Israel	25,36	0,02%
Italia	5.170,58	4,16%
Japón	26.500,19	21,31%
Kuwait	726,15	0,58%
Luxemburgo	85,57	0,07%
Macedonia	1,07	0,00%
México	138,32	0,11%
Nueva Zelanda	158,63	0,13%
Noruega	1.661,85	1,34%

Omán	1,36	0,00%
Países Bajos	4.572,36	3,68%
Polonia	62,92	0,05%
Portugal	97,08	0,08%
Rusia	203,98	0,16%
Serbia y Montenegro	6,85	0,01%
Singapur	18,41	0,01%
Reino Unido	9.873,97	7,94%
Rep. Checa	42,72	0,03%
Rep. Eslovaca	14,52	0,01%
Sudáfrica	105,71	0,09%
España	1.017,45	0,82%
Suecia	3.293,41	2,65%
Suiza	1.919,28	1,54%
Turquía	128,57	0,10%
<i>Total acumulado *</i>	<i>124.353,08</i>	<i>100,00%</i>

* Los porcentajes pueden no ser exactos debido al redondeo.

Fuente: Banco Mundial

A partir de la 13ª reposición de fondos participan de las negociaciones países prestatarios que representan las diferentes regiones del mundo. En la última reposición –la 14ª– los prestatarios estuvieron representados por un total de nueve Estados.

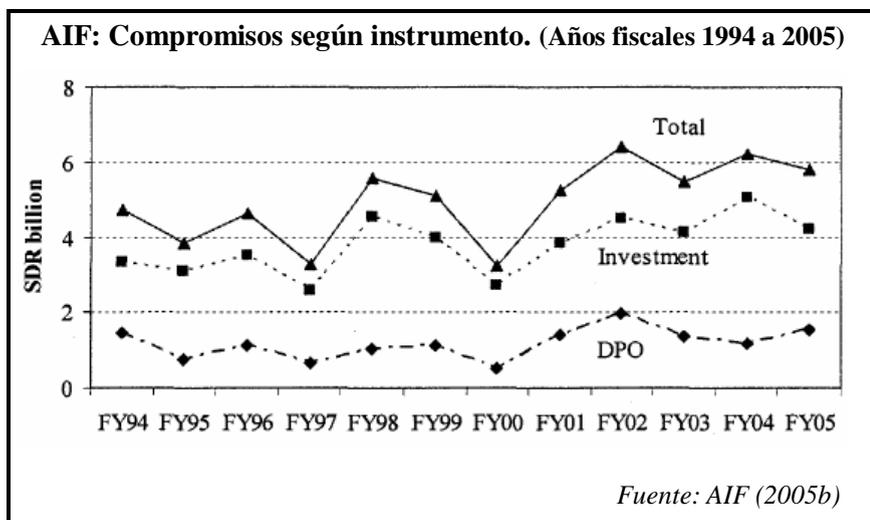
Otra novedad introducida en la 13ª reposición fue la difusión pública de los documentos utilizados como base para realizar las evaluaciones y los borradores de trabajo previos al acuerdo final logrado.

El período fiscal 2005, último financiado con cargo a los fondos de la 13ª reposición, nos permite, siguiendo a la propia AIF, subrayar algunas continuidades y rupturas en las tendencias existentes.

- 1 La suma de los créditos y donaciones otorgados por la AIF cayó de 6.2 mil millones de Derechos Especiales de Giro (DEG) en el año fiscal 2004 a 5.8 mil millones en el año fiscal 2005, lo que la Asociación le endilga a “constraints on the availability of resources during the final year of the IDA13 period” (AIF, 2005b:2).
- 2 La suma final de créditos y donaciones otorgados por la IDA en el período cubierto por su 13º reposición de fondos alcanzó los 17.5 mil millones de DEG “which was the highest total amount committed during an IDA replenishment period since the inception of IDA” (AIF, 2005b:2).
- 3 África fue destino del 47% del total del financiamiento otorgado en el período.
- 4 Durante el año fiscal 2005 se destinaron a países que solo reciben asistencia de la AIF 4.1 mil millones de DEG, el año fiscal anterior habían recibido 4.5 mil millones de DEG. Por su parte los *Blend Countries* recibieron durante ambos períodos 1.7 mil millones de DEG.
- 5 Los compromisos para operaciones de inversión cayeron de 5.1 mil millones de DEG en el período 2004 a 4.2 mil millones de DEG en el correspondiente a 2005. La región Asia-Pacífico fue el único destino que vio aumentado el financiamiento por esta vía en 2005, no obstante los cual África sigue siendo la principal beneficiaria del mismo, con un 44% del total.

Recursos aportados a la 13ª reposición de fondos por países de la Parte I.	
(Años 2002-2005)	
Miembro	Aporte (en dólares estadounidenses)
Alemania	1.305.791.595
Australia	184.710.406
Austria	101.587.798
Bélgica	207.336.778
Canadá	509.555.116
Dinamarca	200.272.906
Emiratos Árabes Unidos	---
España	240.091.723
Estados Unidos	2.999.055.000
Finlandia	80.030.574
Francia	800.305.744
Grecia	15.432.562
Irlanda	46.367.734
Islandia	5.070.200
Italia	481.669.015
Japón	2.134.263.830
Kuwait	18.673.801
Luxemburgo	13.338.429
Noruega	192.667.606
Nueva Zelanda	16.006.115
Países Bajos	346.799.156
Portugal	26.676.858
Reino Unido	1.352.764.658
Rusia	26.623.611
Sudáfrica	10.670.743
Suecia	332.098.110
Suiza	308.014.660
Total	11.955.874.729
<i>Fuente: AIF (2002)</i>	

- 6 Los compromisos para apoyo de políticas de desarrollo (anteriormente, políticas de ajuste) aumentaron de 1.2 mil millones de DEG en el período fiscal 2004 a 1.6 mil millones en el período fiscal 2005, lo que representa trepar desde el 19% del total del financiamiento al 27%. La mayor parte de estos fondos se dirigió a África.



Para la determinación de los fondos que serían otorgados a la AIF en la 14ª reposición se contemplaron esos resultados y se propuso una agenda de debate con cinco temas principales:

1. Crecimiento en los países que reciben financiamiento de la AIF.
2. Desarrollo del sector privado.
3. Sostenibilidad de la deuda y asignación de donaciones.
4. Medición de resultados.
5. Trabajo conjunto a nivel de los países.

Sobre la base de los debates se mantuvo que la lucha contra la pobreza debe sostenerse como eje central de labor para la AIF durante el trienio 2005-2008. Para ello se recomendó un trabajo apoyado en dos pilares, dentro de los cuales se definen líneas prioritarias:

1. Contribución al establecimiento de un contexto y de condiciones proactivas para el crecimiento sostenible, la inversión y la creación de empleo, con integración de los sectores pobres.
 - a. Apoyo al sector privado.
 - b. Sistemas tributarios efectivos.
 - c. Seguridad jurídica.
2. Inversión en los pobres y potenciación de los mismos para que participen en el desarrollo.
 - d. Servicios sociales.
 - e. Educación.
 - f. Salud, nutrición, control de tasas de fecundidad.
 - g. Protección social.

Asimismo se identificaron temas “transversales” a los dos pilares:

- a. Igualdad de género.
- b. Protección del medio ambiente.
- c. *Governance*.

Los recursos aportados para llevar adelante los acuerdos logrados en el marco de las negociaciones de la reposición de fondos se ilustran en el cuadro siguiente:

Recursos aportados a la 14^o reposición de fondos por países de la Parte I. (Años 2005-2008)	
Miembro	Aporte (en dólares estadounidenses)
Alemania	1.702.561.590
Australia	301.948.856
Austria	307.021.079
Bélgica	320.563.877
Canadá	782.173.096
Dinamarca	259.723.240
Emiratos Árabes Unidos	---
Eslovenia	5.998.038
España	490.220.257
Estados Unidos	2.850.000.000
Finlandia	124.091.591
Francia	1.470.956.941
Grecia	24.987.433
Irlanda	84.911.157
Islandia	9.326.378
Italia	785.892.231
Japón	2.720.505.684
Kuwait	28.953.924
Luxemburgo	34.971.266
Noruega	346.473.930
Nueva Zelanda	25.669.590
Países Bajos	574.306.987
Portugal	41.702.316
Reino Unido	2.725.809.007
Rusia	58.546.000
Sudáfrica	16.545.100
Suecia	867.480.815
Suiza	471.883.025
Total	17.433.223.005
<i>Fuente: AIF (2005)</i>	

Destacamos que Eslovenia participa por primera vez como donante. Al respecto en las negociaciones se observó que “hay varios países que tienen la capacidad económica para hacer aportaciones a la AIF pero que aún no lo han hecho. Entre ellos se cuentan Bahrein, Brunei Darussalam, Chile, Chipre, Qatar y los Emiratos Árabes Unidos” (AIF, 2005:48).

Como resulta de los cuadros anteriores, los principales aportantes en la 14^o reposición han sido Estados Unidos, el Reino Unido, Japón, Alemania y Francia.

Por su parte los Emiratos Árabes Unidos, a pesar de ser un Estado incluido en el listado de la Parte I, no realizó aportes.

Sí lo hicieron algunos países que se encuentran en el listado de la Parte II y que tienen la categoría de *Blend Countries*:

Recursos aportados a la 14° reposición de fondos por países de la Parte II.	
(Años 2005-2008)	
Miembro	Aporte (en dólares estadounidenses)
Arabia Saudita	50.000.000
Barbados	413.627
Brasil	126.146.954
Corea, Rep. de	193.338.382
Hungría	12.917.764
Israel	15.454.577
México	10.340.687
Polonia	6.275.184
Rep. Checa	10.340.687
Rep. Eslovaca	2.750.198
Singapur	28.953.924
Turquía	18.613.237
Venezuela, Rep. Bolivariana de	6.204.412
Total	481.749.633
<i>Fuente: AIF (2005)</i>	

En el marco de las negociaciones para la 14° reposición de fondos también se dedicó particular atención a la evaluación de resultado de las actividades de la AIF.

El tema de la evaluación de resultados ya había sido tratado en la 13° reposición, donde se estableció un sistema de medición. Ese sistema fue la base sobre la que trabajó la última reposición que le introdujo mejoras para llegar a la situación actual, en la que se ha llegado a establecer un mecanismo que refuerza “the Bank’s drive towards *managing for results* and helped to focus attention on the progress being made towards the IDA goals” (AIF, 2004:iii).

El sistema establecido busca “to inform discussions about IDA’s effectiveness and strengthen the focus of IDA’s programming on key development outcomes” (AIF, 2004b:1).

A tal fin presenta los resultados alcanzados en el conjunto de países miembros de la AIF de manera agregada y lleva adelante análisis nacionales para luego estimar cuál ha sido la contribución de la Asociación al desarrollo, tomando como parámetro a los ODM.

En el proceso se monitorean catorce indicadores en cada uno de los 81 países en condiciones de recibir financiamiento de la AID. Al presentarlos de manera agregada se crean indicadores globales pasibles de ser monitoreados a través del tiempo.

Sistema de monitoreo de la AIF: Indicadores agregados

- | | |
|---|--|
| 1 | Proporción de la población por debajo del umbral de la pobreza de U\$S 1/día |
| 2 | Mortalidad de niños menores de 5 años |
| 3 | Prevalencia del VIH en mujeres de 15 a 24 años de edad |
| 4 | Proporción de partos atendidos por personal de salud especializado |
| 5 | Proporción entre niñas y niños en la enseñanza primaria y secundaria |

6	Tasa de culminación de la escuela primaria
7	Proporción de la población con acceso sostenible a una fuente de agua potable
8	Teléfonos de líneas fijas y móviles por cada mil habitantes
9	Costo formal necesario para iniciar un negocio
10	Tiempo necesario para la puesta en marcha de un negocio
11	Gestión del gasto público
12	PIB per cápita
13	Acceso de la población rural a una carretera abierta todo el año
14	Tasa de electrificación de hogares

Fuente: AIF (2004)

El segundo momento -en el que las evaluaciones apuntan al nivel nacional- se implementa un sistema de autoevaluación en las estrategias de asistencia a los países del Banco Mundial, acompañada de una evaluación de calidad y resultados de los proyectos que integran la cartera de la AIF.

El análisis se realiza en tres niveles, para cada uno de los cuales se ha definido un grupo de indicadores que lo componen.

Sistema de monitoreo de la AIF: Indicadores de resultados por países

Nivel de proyectos	1	Porcentaje de proyectos de la AIF con puntajes de resultados satisfactorios
	2	Porcentaje de proyectos de la AIF con puntajes de resultados iniciales satisfactorios
	3	Porcentaje de informes finales de ejecución con datos satisfactorios en cuanto a resultados de los proyectos
	4	Porcentaje de informes sobre la marcha de proyectos con datos de línea de base satisfactorios en cuanto a los resultados previstos para proyectos iniciados después de julio de 2003
Nivel de países	5	Número de estrategias de asistencia a los países basadas en los resultados preparadas en el período de la AIF14
	6	Salud: por ejemplo número de clínicas de salud construidas
	7	Educación: por ejemplo número de maestros y profesores capacitados
	8	Suministro de agua: por ejemplo número de conexiones de agua domiciliarias
	9	Transporte: por ejemplo kilómetros de caminos rurales construidos

Fuente: sitio web de la AIF

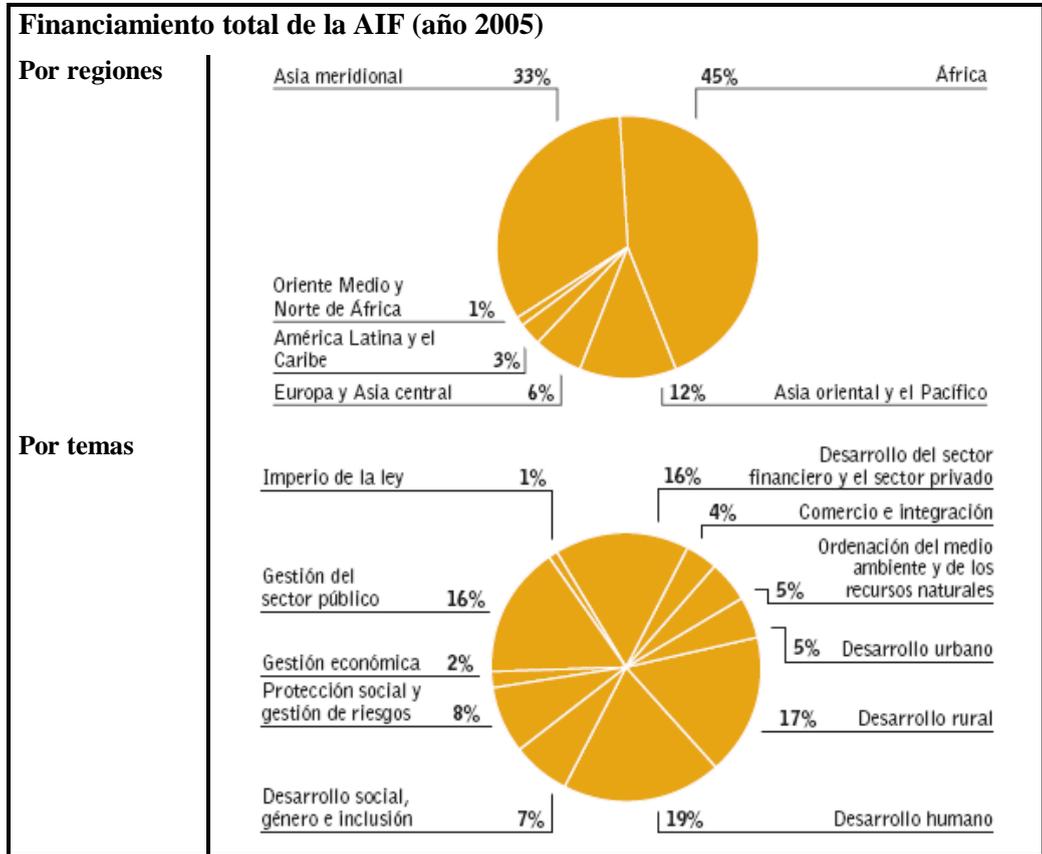
Cabe aclarar que este sistema no ejerce influencia en “the allocation of IDA resources among eligible countries (...) The IDA results measurement system does not (...) focus on individual country outcomes, but on IDA countries’ aggregate progress toward the Millennium Development Goals and other goals, as well as on IDA’s contributions to country results” (AIF, 2004b:1).

La AIF hoy

El año 2005 fue el del cierre de la 13ª reposición de los recursos de la AIF. Durante el mismo los compromisos de la AIF treparon hasta “\$8.700 millones para 160 operaciones, distribuidos entre \$6.700 millones en créditos, \$2.000 millones en donaciones y \$100 millones en garantías”

(Banco Mundial, 2005:58).

Los siguientes gráficos presentan los destinos del financiamiento otorgado:



En ese período los PPME recibieron donaciones por 897 millones de dólares estadounidenses, poco menos del doble de lo recibido por los Estados que salen de situaciones de conflicto, quienes recibieron en igual concepto 463 millones de dólares estadounidenses.

El tema de los países en situación de post conflicto plantea uno de los grandes dilemas en la actualidad de la AIF. Según lo afirma el propio BM “Algunos de los clientes del Banco con menor nivel de pobreza que han enfrentado situaciones de conflicto, recibieron financiamiento de la AIF que, per cápita, resultó ser nueve veces más alto que el otorgado a los países más pobres, luego de haber atravesado conflictos. El fundamento para las decisiones de financiamiento en situaciones posteriores a conflictos debe ser más transparente” (Banco Mundial 2005f:52).

El sector del derecho, administración de justicia y administración pública fue el que recibió mayores recursos en el año fiscal, concentrando el 26% del financiamiento total (aproximadamente 2.200 millones de dólares estadounidenses).

Resumen de operaciones de la AIF

(Años 2001 a 2005)

AIF MILLONES DE DÓLARES	EJ. DE 2005	EJ. DE 2004	EJ. DE 2003	EJ. DE 2002	EJ. DE 2001
Compromisos	8.696	9.035	7.282	8.068	6.764
De los cuales, financiamiento para políticas de desarrollo	2.301	1.698	1.831	2.443	1.826
Número de proyectos	160	158	141	133	134
De los cuales, financiamiento para políticas de desarrollo	32	23	24	23	15
Desembolsos brutos	8.950	6.936	7.019	6.612	5.492
De los cuales, financiamiento para políticas de desarrollo	2.666	1.685	2.795	2.172	1.280
Reembolsos del principal	1.620	1.398	1.369	1.063	997
Desembolsos netos	7.330	5.538	5.651	5.549	4.495
Créditos pendientes	120.907	115.743	106.877	96.372	86.572
Créditos no desembolsados	22.330	23.998	22.429	22.510	20.442
Garantías no desembolsadas	3.021	2.358	1.316	148	—
Gastos en concepto de donaciones para el desarrollo	2.035	1.697	1.016	154	—

Fuente: Banco Mundial (2005, ii)

2005 también fue el año en que se cerró la 14^o reposición de fondos cuyos resultados, ya presentados, significan un aumento del 25% en términos reales de los recursos a disposición de la AIF para el trienio 2005-2008.

Esta importante expansión queda por debajo del 40% a 50% de aumento que proponían alcanzar algunos países europeos.

Si bien este aumento es altamente loable, sobre todo considerando que la AIF es el tercer contribuyente de ayuda a África -después de Estados Unidos y Francia-, llega en un momento en el cual, más allá de lo abultado de las cifras, la realidad nos muestra que “El compromiso anual promedio per cápita con los países de la Asociación Internacional de Fomento (AIF) entre los ejercicios de 2000 y 2002 fue de US\$5,70” (Banco Mundial, 2005f:113).

La Corporación Financiera Internacional (CFI)

En marzo de 1947 Robert Garner se hizo cargo de la vicepresidencia del BM y puso en marcha la idea de ampliar el BM a través de la creación de una institución afiliada que pudiera cumplir la misma labor que el BIRF llevaba adelante con el sector público respecto del sector privado.

En marzo de 1951 el proyecto recibió un apoyo fundamental cuando el Consejo Asesor en materia de Desarrollo de los Estados Unidos -presidido por Rockefeller- propuso en su informe final -*Partners in Progress*- la creación de una corporación que, afiliada al BIRF, llevara adelante esa tarea.

Desde el inicio estuvo claro que, para que pudiera tener éxito, el nuevo cuerpo debía contar con fondos diferentes a los del BIRF y asumir riesgos comerciales a la par de los inversores.

El gobierno de los Estados Unidos se involucró en el proyecto, pero por poco tiempo. Las elecciones presidenciales de 1952 que llevaron a la presidencia a Dwight Eisenhower - republicano- al lugar que hasta entonces ocupara Harry Truman -demócrata- produjeron un

cambio en la política de ese país que implicó una fuerte oposición interna al proyecto.

Debe tenerse en consideración además que el Consejo Asesor en materia de Desarrollo inició su labor en noviembre de 1950, apenas dos semanas antes de que los Estados Unidos declarasen la “emergencia nacional” como consecuencia de la guerra de Corea.

Fue entonces que Eugene Black -Presidente del BM- trabajando en conjunto con Garner puso en marcha una nueva estrategia orientada a superar las críticas que llegaban desde el país líder del bloque occidental.

El “Plan Black” para el establecimiento de la CFI construyó sus argumentos tanto a partir de las crecientes presiones de los países pobres por un sistema económico mundial más justo -recuérdese lo dicho al tratar los orígenes de la AIF- como del aprovechamiento que se proponía hacer la URSS de ese descontento, ofreciendo financiación a los países pobres a cambio de la firma de contratos de largo plazo para la compra de sus productos.

En esencia la propuesta de Black apuntaba a otorgar a la CFI facultad para integrar los paquetes accionarios de las empresas financiadas y abría la posibilidad a la reducción de aportaciones de capital a la Corporación desde los cuatrocientos millones de dólares originalmente propuestos hasta apenas cien mil.

Estas propuestas lograron modificar la oposición de los Estados Unidos: en noviembre de 1954 el ejecutivo anunció que solicitaría la aprobación del convenio de la CFI al congreso.

Con la luz verde de este último, y un compromiso de aportar treinta y cinco millones de dólares, Estados Unidos se convirtió en el tercer país en ratificar el Convenio Constitutivo de la CFI al presentar su documento de aceptación el 5 de diciembre de 1955.

El documento fundacional de la AIF había sido elaborado, a propuesta de la AG, por el Directorio Ejecutivo del BIRF. Tras recibir las ratificaciones de Francia y Alemania Occidental que se convirtieron en sus trigésimo y trigésimo primer miembros y con cuyos aportes las suscripciones superó los setenta y cinco millones de dólares su dotación inicial fue de 78.366 millones- extremos requeridos por el Convenio Constitutivo para su entrada en vigor, la CFI comenzó a existir formalmente el 20 de julio de 1956.

Unos meses después Garner, que se convertía en su primer Presidente y en la única persona que detentó ese cargo sin ser a la vez Presidente del BM.

En su discurso inaugural ante la Junta de Gobernadores de la CFI Garner expresaba: "I believe deeply that the most dynamic force in producing a better life for people, and a more worthy life, comes from the initiative of the individual".

El hecho de que la CFI se convirtiera en una institución afiliada y no en un departamento del BIRF respondió a diversas necesidades.

Era claro que BIRF y CFI debían mantenerse estrechamente ligados -sus fines estaban esencialmente conectados- lo que se logró haciendo de los órganos de conducción del BIRF gobernanar también sobre la CFI.

Pero también era cierto que hacer de la CFI un departamento del BM exigía una revisión del Convenio Constitutivo del BIRF, a lo que no se estaba dispuesto en un momento de “turbulencias” con los países pobres.

Más aún, no se quería poner en riesgo la “credibilidad” que había logrado el BIRF en los mercados internacionales introduciendo nuevos riesgos, tanto más cuando una de las críticas que llegaban desde el interior de los Estados Unidos y del Reino Unido era que la función de la CFI era propia de la “mano invisible del mercado”: si las inversiones propuestas eran rentables no debían faltar capitales, *mutatis mutandi* si su intervención era necesaria significaba que el pro-

yecto no era lo suficientemente atractivo desde una perspectiva económica.

El artículo 1° del Convenio Constitutivo de la CFI fija como su misión: “la promoción del desarrollo económico mediante el estímulo de empresas privadas productivas en los países miembros, particularmente en las áreas menos desarrolladas, de tal manera que se complementen las actividades del Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento” (CFI, Convenio Constitutivo).

Para ello el mismo artículo fija tres pautas básicas:

1. Colaborar al financiamiento, en asociación con inversionistas privados y sin necesidad de garantías estatales, de empresas privadas productivas que contribuyan al desarrollo de sus países miembros cuando no se cuente con capitales privados suficientes a los que se pudiera acceder en condiciones razonables.
2. Perseguir el relacionamiento de oportunidades de inversión, capital privado local y extranjero y capacidad administrativa.
3. Estimular la creación de condiciones que faciliten el flujo de capital privado, tanto local como extranjero, hacia la inversión productiva los países miembros.

De ello resulta la adopción del principio de el apoyo a la actividad empresarial en el marco del libre mercado como base operacional de la CFI, que asume un rol catalizador de inversiones.

Como se ve la función de la CFI no se limita a países pobres, sino a áreas que necesitan apoyo en los países miembros de la institución, cualquiera sea su nivel de desarrollo.

Políticamente la CFI, concebida en esos términos, ofrecía una ventaja extra a los Estados Unidos en tanto que la inversión privada era una herramienta con la que el bloque soviético no podía contar por su propia concepción.

La primer operación de la CFI se concretó el 20 de junio de 1957 y significó una inversión de dos millones de dólares estadounidenses en la empresa Siemens de Brasil que acompañó el aporte de 8,5 millones de dólares estadounidenses realizado por Siemens de Alemania.

No obstante, los inicios de la CFI no fueron fáciles para la institución que debió enfrentar dos importantes trabas.

- 1 Por una parte, las aportaciones asumidos por sus miembros resultaron, como observamos arriba, un cuarto de las originalmente recomendadas.
- 2 Por otro lado debió enfrentar la prohibición de invertir en acciones en los emprendimientos apoyados, una importante traba a la generación de nuevos fondos propios.

“The first years of the IFC brought disappointment, even deep disappointment, to its supporters. (...) the record of the IFC’s first years appeared to be poor, so poor, indeed, as to raise legitimate questions about the justification for its existence” (Haralz, 1997:818).

Existen varias razones para explicar esa situación que van desde las trabas mencionadas hasta la falta de seguridad en torno a los fondos con los que la CFI sería dotada a futuro, pasando por una situación mundial en la que los empresarios de los países poderosos no tenían incentivos para hacer inversiones en el extranjero dada la buena situación económica imperante en sus países y las facilidades de exportación con las que contaban.

Para 1960 Garner tenía claro que debía introducirse un cambio en la letra del convenio madre de la CFI y así lo hizo saber a los participantes en la reunión anual del BM de 1960. donde se abrieron discusiones informales sobre una futura reforma. Para entonces la CFI contaba con cincuenta y nueve miembros.

Finalmente el 5 de septiembre de 1961 se anunció que la modificación tendría lugar y permitiría a la CFI invertir en acciones, la que entró en vigor el 1° de septiembre de ese mismo año.

La nueva sección segunda -formas de financiamiento- del artículo tercero -operaciones- del Convenio Constitutivo de la CFI afirma desde entonces que “La corporación podrá invertir sus fondos en la forma o formas que estime apropiadas dentro de las circunstancias”.

Para no intranquilizar a aquellos que se habían opuesto a otorgar esta facultad a la CFI se agregó en la sección tercera -principios que rigen sus operaciones- del mismo artículo la previsión que se resalta en su texto actual: “La Corporación no asumirá responsabilidad por la administración de una empresa en la cual haya invertido dinero *ni ejercerá derechos de voto para tal fin ni para ningún otro que, en su opinión, esté propiamente dentro de la esfera del control administrativo*”⁴⁷.

Garner, quien había piloteado la etapa más difícil en la historia de la CFI, abandonó su cargo poco después -el 15 de octubre de 1961-, Eugene Black asumió la presidencia de la institución unificándola con la del BM y Martin Rosen fue designado Vicepresidente Ejecutivo de la CFI.

A partir de la reforma tuvo lugar el crecimiento de la nueva institución: “From 1962 to 1966, approvals averaged double the annual volume of the first five years, and tripled again to \$67 million in the following five years...In 1962, the Bank transferred to IFC responsibility for handling all development bank business (...). In the 60's IFC began to promote its services actively and to take seats on boards of directors (...) and it began to establish priorities for the promotion of its activities, concentrating on cement, fertilizer, agro-industries, tourism and development finance institutions” (Banco Mundial, 2005c:64-65)

Con la llegada de Woods a la presidencia del BM en enero de 1963, y de acuerdo con su proyecto de diversificar las actividades del BM, la CFI inició una etapa.

Woods presentó a la Junta de Gobernadores del BM la idea de permitir que el BIRF otorgará préstamos a instituciones privadas, sin garantía estatal, acompañando las actividades de la CFI cuando sus propios recursos resultaran insuficientes. La propuesta fue rechazada y el Presidente del BM se dedicó entonces a elaborar estrategias que permitieran el aumentar de los fondos a disposición de la CFI.

Se optó por habilitar un incremento en el capital propio de la Corporación, sin embargo no podía serle solicitado a los Estados miembros, comprometidos con las negociaciones de la reposición de fondos de la AIF, ni buscarla en los mercados internacionales, donde los bonos debían tener garantía del BIRF para ser atractivos y, en ese caso, entrarían en competencia con los bonos emitidos por el propio BM.

La salida se encontró mediante la asunción de la CFI del rol de prestataria del BIRF mediante el establecimiento de un fondo fiduciario del segundo a favor de la primera. Se incluyeron modificaciones en los convenios constitutivos de ambas instituciones a los efectos de permitir las operaciones de préstamo referidas y de fijar un techo al valor de los mismos.

Se agregó la sección sexta -Préstamos a la Corporación Financiera Internacional- del artículo tercero del convenio constitutivo del BIRF con el siguiente texto: “El Banco podrá hacer préstamos a la Corporación Financiera Internacional, organismo afiliado al Banco, así como garantizar o participar en los que le otorguen terceros, para que ésta los utilice en sus operaciones de préstamo. No se podrá aumentar el monto total pendiente de dichos préstamos, participaciones y garantías si, al hacerlo o como consecuencia de ello, el importe total de la deuda (incluida la garantía de cualquier deuda) en que haya incurrido la citada Corporación de cualquier origen que sea y que esté pendiente en aquel momento, excede de una suma equivalente a cuatro veces su capital suscrito y no comprometido y su superávit”.

⁴⁷ El resaltado es propio.

La sección sexta del artículo tercero del convenio constitutivo de la CFI se modificó en igual sentido.

La reforma a los estatutos del BIRF entró en vigor en diciembre de 1965 una vez aprobada la reforma a los de la CFI en septiembre del mismo año.

Esto permitió a la CFI un apalancamiento de 4 a 1.

Así “by the mid-1960s, the two main obstacles to the IFC’s early activities had been removed: first the exclusion of equity holdings, in 1961, and, subsequently, the shortage of funds, in 1965 [como consecuencia] Annual investment approvals rose from an average of less than \$10 million a year in the IFC’s first five years, 1957-61, to just below \$40 million a year in the five-year period 1965-69. The average project size more than tripled at the same time, from \$5 to \$18 million, and the IFC average project participation increased from \$1 million to almost \$3 million” (Haralz, 1997:826).

El 19 de octubre de 1966 el BIRF aprobó su primer préstamo a la CFI por 100 millones de dólares estadounidenses.

Poco después, en 1970, las inversiones realizadas por la CFI superaron por vez primera la marca de los 100 millones de dólares.

La llegada de McNamara a la presidencia del BM en 1968 volvió a impactar de manera considerable en la CFI, no era para menos: “Including retained earnings, the IFC’s capital was only \$150 million, the volume of its own operations barely reached \$100 million a year, and, at about 160, its staff was less than one-tenth of that of the Bank. Even so, the Corporation had been charged with the preparation, appraisal, and supervision of all Bank Group projects in the field of industrial development” (Haralz, 1997:831).

El acento puesto en la lucha contra la pobreza relegó en McNamara la distinción entre capitales públicos y privados. Más que el origen de los fondos que conducirían al desarrollo y a la reducción de la pobreza importaba esta última en sí misma.

Al borrarse la distinción y dada su mejor posición el BM era un instrumento más útil a los fines de la CFI que la propia CFI.

En esta línea el Development Finance Companies Department que formaba parte de la estructura de la CFI pasó a integrar la del BM en noviembre de 1968 y unos meses después se puso en revisión la política industrial del Grupo BM.

El informe afirmaba que la CFI debía orientar su labor al desarrollo y no a la obtención de ganancias, para ello debía ser dotada de herramientas que le permitieran una acción amplia aunque complementaria de la del BM en el campo del desarrollo industrial.

Recomendaba dotar al BM de un Departamento de Proyectos Industriales y de un Comité de Coordinación en el que se integraran todas las estructuras con principal competencia en la materia. Ambas instituciones se crearon sobre finales de 1969.

Estos hechos coinciden temporalmente con la presentación del *Informe Pearson*.

Allí, respecto de la CFI, se vuelve a criticar el acento que esta pone en los rendimientos de los proyectos descuidando la variable del desarrollo, que debe ser considerada primaria.

Finalmente, y por decisión de McNamara, la CFI pasó a considerar en igual medida la rentabilidad de los proyectos y su contribución al desarrollo.

En la década de 1970 la Corporación jugó un papel importante en la ampliación del mercado de los banca del mundo rico hacia operaciones en los países pobres, “fue pionera en el uso de préstamos de consorcios, que permitieron a los bancos comerciales de Europa y los Estados

Unidos diversificar sus carteras de inversión en los mercados emergentes” (CFI, 2006:2).

Como no podía ser de otra manera, la aceptación del nuevo paradigma trajo aparejada una renovada discusión sobre los fondos a disposición de la CFI.

El contexto esta vez jugó a favor del BM.

Gerald Ford ejercía la primera magistratura en los Estados Unidos y su administración - republicana- prefería canalizar su ayuda al desarrollo hacia el sector privado antes que al sector público y resultó un aliado importante en el debate sobre el financiamiento de la CFI.

Además la renovada importancia al desarrollo en la Corporación creó un clima favorable respecto de su labor tanto en países europeos como en los países pobres.

No menos importante era para ellos que la CFI se mostraba ahora bien dispuesta para apoyar iniciativas mixtas, aún cuando el Estado tuviera el control de la sociedad, lo que le estaba vedado hasta 1974.⁴⁸

Como consecuencia la CFI recibió en noviembre de 1977 una reposición de capitales de 480 millones de dólares.

La mayor oposición al incremento de fondos provino del Reino Unido y de Francia. Ambos países, buscando frenar la reposición o sus niveles, abrieron debates sobre nuevas fuentes de financiamiento.

Ambos países propusieron lo que se conoce como “Estrategia Dual”; la CFI debía invertir en proyectos rentables tanto como en proyectos fundamentalmente orientados por su contribución al desarrollo. Los primeros aportarían recursos que permitirían que los segundos sean subsidiados.

En 1978 esta estrategia se incluyó en el programa quinquenal de la CFI para los períodos fiscales 1979-1983, calificando su implementación de “imperativa”. Desde entonces nunca fue abandonada.

Sin embargo la labor de la CFI al inicio de la década de 1980 estuvo menos marcado por la mencionada estrategia quinquenal que por la difícil situación económica mundial que se dio en esos años: “During the years 1981 to 1984, the real value of the IFC’s new investments contracted, and none of the specific goals of sectoral and regional distribution and promotional activities established by the Five-Year Program was closely approached. In the same period, provisions against losses on former investments tripled” (Haralz, 1997:861).

Al mismo tiempo, durante el final de la gestión McNamara la CFI se halló a sí misma sin una conducción firme.

En 1979 el Presidente del BM había solicitado a Quershi -entonces al frente de la CFI- como Vicepresidente para Asuntos Financieros del BM, forzándolo a desempeñarse en ambos cargos al mismo tiempo hasta inicios de 1981, cuando propuso para el cargo en la CFI a Hans A. Wuttke, del Dresdner Bank.

En este año la CFI decide realizar una inversión de ocho millones de dólares estadounidenses en la empresa brasileña Cobrape -en la cual tiene participación accionaria- a fin de apoyar un proyecto de riego por irrigación en campos arroceros. Sería el inicio de una de las intervenciones más vergonzosas de la CFI ya que en su implementación aproximadamente un centenar de familias -que son pequeño productoras- se ven expulsadas de sus tierras y resisten la orden de desalojo de la justicia brasileña seguida por una dura represión por parte del ejército de Brasil.

⁴⁸ La mayor participación que podía aceptarse del Estado en empresas mixtas hasta entonces era del 35%.

En el año 1987, mientras el proyecto avanza, un procurador de la República acusa a Cobrape de enviar hombres armados a destruir los bienes y campos de los pequeños productores y de llevar adelante actos violentos para que éstos cedan sus derechos legítimos sobre las tierras.

Ya un año antes, en 1986, “la ONG Comissao Pastoral Da Terra llama la atención de la CFI sobre las violaciones de los derechos humanos en curso. Sin embargo, la CFI nunca contactó al procurador ni a las víctimas. En 1992, la CFI se retiraba discretamente del proyecto tras haber invertido 4 millones de dólares” (Toussaint, 2004b: 448).

El año 1981 también vería nacer dentro de la CFI un concepto que luego se extenderá hacia toda la economía: “mercados emergentes”. Ese mismo año se crea una base de datos sobre estos “mercados”.

Volviendo al máximo cargo en la Corporación, hallamos que el ejercicio por Wuttke del rol fue efímero. Falló en lograr el apoyo de la Junta de Gobernadores y debió renunciar en abril de 1984.

En su corto período al frente de la Corporación fue él quien propuso -en 1982- un incremento del capital de la institución de 750 millones de dólares a ser pagados durante los siguientes cinco años.

La reposición fue aceptada en junio de 1984, pero por la suma de 650 millones de dólares.

A Wuttke lo sucedió Sir William Ryrrie, designado por Clausen, quien recién asumió su cargo en octubre de ese año.

Antes del final del año el Directorio Ejecutivo también autorizó a la CFI, por primera vez, a emitir bonos propios, sin respaldo del BM, para obtener financiamiento directamente de los mercados internacionales.⁴⁹

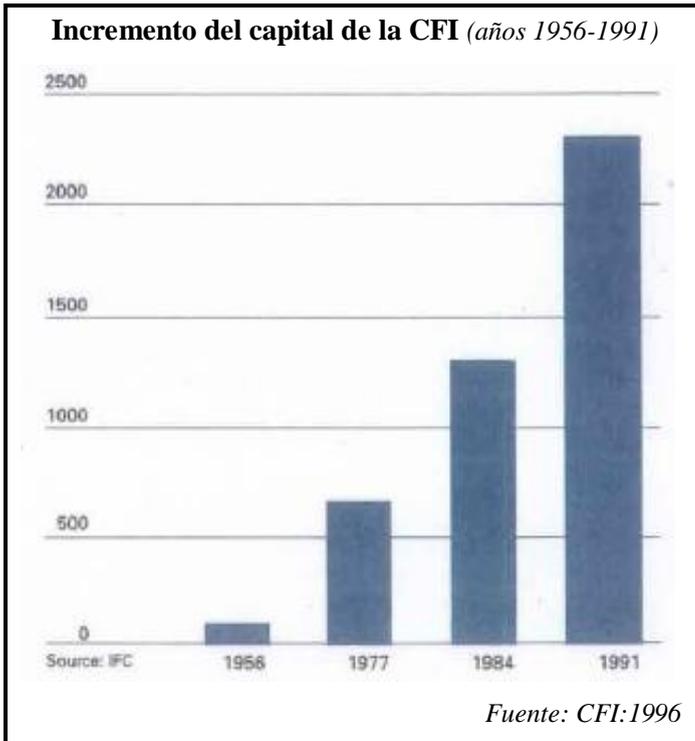
En un discurso pronunciado por Clausen en febrero de 1985 quedó en claro cuál era el valor que el Presidente del BM daba a la CFI: “The World Bank and the IFC can help to strengthen the private sector in the developing nations...not because it is an end in itself, but because it is a vital means of alleviating poverty and securing economic growth” (Banco Mundial, 2005c:180).

De hecho la década de 1980, con todos los obstáculos impuestos por el contexto más los referidos de la institución, “a través de la creación de fondos de capital de los mercados emergentes, bolsas de valores y el primer índice del mercado emergente, la CFI contribuyó a fundar la industria del capital en las naciones pobres” (CFI, 2006:2)

Siguiendo esa línea se concretó -durante los primeros meses de 1985- una reforma institucional en la Corporación por la que se crearon tres vicepresidencias dentro de la misma. El proceso de reforma institucional continuó en 1986 y en 1991 buscando dar mayor operatividad y seguimiento a sus acciones, y en 1992 se crearon los actuales departamentos regionales.

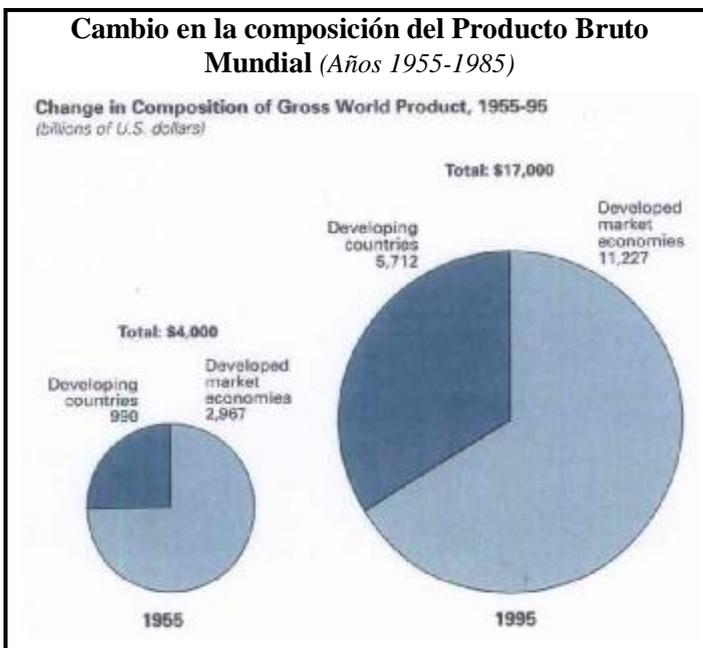
En 1991 tuvo lugar un incremento de capitales de la CFI que la llevó a contar con un capital autorizado de 2.300 millones de dólares.

⁴⁹ La primera colocación se efectivizó en 1989 cuando se completó el proceso de evaluación Moody's y Standard and Poor's que calificaron a los instrumentos financieros emitidos por la CFI con una triple A.



En 1994 Jannik Lindbaek se convierte en el Vicepresidente Ejecutivo de la CFI, cargo que ocupó hasta el final del año 1998, cuando abandonó su posición debido a que su esposa, gravemente enferma, necesitaba regresar a su Noruega natal.

Lindbaek representaba a la CFI cuando cumplió su cuadragésimo aniversario. En ese lapso la participación de los países pobres -“en desarrollo”- en el total de la economía mundial se expandió considerablemente, lo mismo que la participación de los capitales privados en el total de los flujos mundiales hacia el mundo pobre, tal como lo muestran los siguientes gráficos:



Esto imponía nuevos desafíos a la CFI.

Una duda comenzó a planear sobre la CFI: “In what way and to what extent was the IFC in fact developmental? From 1989 to 1994, the IFC sought to come to grips with this question in a series of reports on its contribution to development” (Haralz, 1997:873).

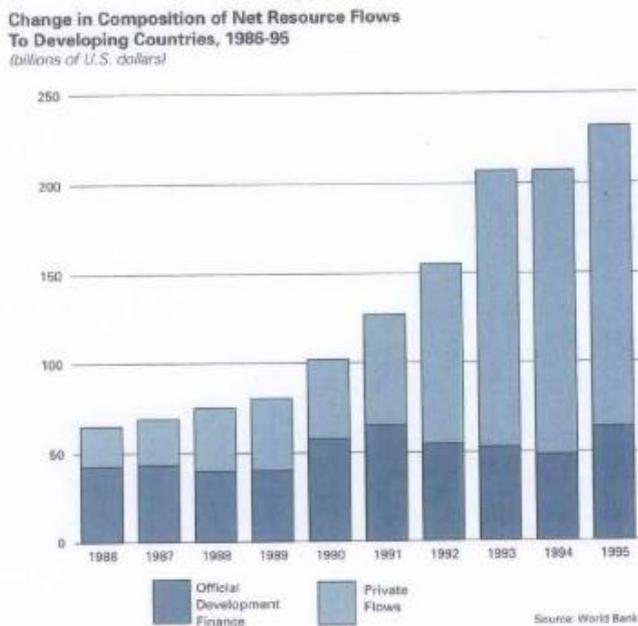
Algunos de los principales sucesos ocurridos en el ámbito de la CFI durante la década de 1990 están directamente vinculados con la búsqueda de una respuesta a esta doble cuestión sobre el cómo y

el cuánto del aporte de la institución al desarrollo.

Esta “búsqueda de sentido institucional” posiblemente haya sido influida por los sucesos que afectaron a China en los últimos años de la década de 1980.

Cambio en la composición de los flujos netos de recursos hacia los Estados “en desarrollo”

(Años 1986-1995)



Fuente: CFI, 1996

“In the mid-1980s business was rather sluggish in most of Asia. Although China was a member of the Corporation, doing business there was difficult in the mid-1980s and we progressed only slowly (...) the whole financial sector and the whole national investment programme were closely controlled by the government (...) things loosened up in the 1990s. Our shareholders decided that the IFC should stay out of China for four years after the events in Tiananmen Square in 1989, but then strong growth began” (Ryrie, 1997:151).

A ello se suman las consecuencias que la crisis financiera mexicana de 1982, que produjo la caída de ingresos de capital extranjero en los países en desarrollo. El mayor desafío era el de mantener el flujo de capitales desde el sector privado extranjero hacia inversiones en el sector privado en países pobres, que se había reducido desde 95.000 millones en 1981 a 22.000 millones de dólares en 1984 (CFI, 1998).

Carol Mates (2002) hacía notar que la declaración de la misión de la CFI “was only adopted in the mid-1990s even though we have been in business since 1956. The reason that we found it necessary to articulate the mission statement in the mid 1990s is probably due to the tremendous amount of change at IFC, probably in the world, and certainly in the IMF and the World Bank”.

La misión de la CFI, según figura en su sitio web, es fomentar la inversión sostenible del sector privado en los países en desarrollo, para así ayudar a reducir la pobreza y mejorar la calidad de vida de la población.

Esa definición llega en momentos en que los países -respondiendo a los dictados del ajuste estructural- se embarcan en furiosos procesos de privatización de las empresas públicas en el supuesto de que ello no solo le otorgaría fondos a corto plazo sino que permitiría a los Estados concentrar su atención en sus responsabilidades sociales, involucrándose en aquellos sectores a los que la inversión privada no llegaba.

La CFI tomó parte en este proceso contribuyendo a financiar a los inversionistas privados que entraban en los mercados de los países pobres comprando las empresas en las que antes el gobierno tenía participación o bien operaba directamente.

En línea con esa misión y con la orientación que la llegada de Wolfensohn a la presidencia del BM dio a la institución, “since the mid 90s, IFC is getting very involved in overall country strategies which the World Bank will formulate, often after discussion with the IMF. Thus, there is greater focus on the overall picture in each country of operations, not just on particular projects. IFC will still be lending or taking equity positions in private sector enterprises in the country, but these clearly fit into the country’s overall economic and development schemes” (Mates, 2002:4).

El Informe Anual del año 1996 de la CFI pinta una imagen muy positiva del primer quinquenio de esa década, refiriéndose al crecimiento económico y al mayor acceso a capitales privados de gran parte del mundo pobre.

Afirma que se había producido un crecimiento aunque reconoce que estuvo marcado por las disparidades: “Este panorama optimista, sin embargo, oculta grandes diferencias en el desempeño de los distintos países, y los que procedieron a la reforma de las políticas a un ritmo menos acelerado se ven cada vez más marginados en la economía mundial. El Banco Mundial estima que si bien entre 1991 y 1995 la tasa de crecimiento del PIB per cápita alcanzó el 7,6% anual en Asia Oriental, fue de apenas el 2% en Asia Meridional, y se situó en un nivel negativo del 0,5% en la región de Oriente Medio y Norte de Africa (...) En los países que han logrado un rápido progreso en la intensificación de la actividad económica privada, la distribución de los beneficios del crecimiento ha sido desigual. Persisten, además, las presiones ecológicas y sociales.” (CFI, 1996:5).

Dos años más tarde el Informe Anual 1998 de la Corporación iba un paso más allá: “A dozen nations garner more than 75 percent of the world’s private investment capital flow, leaving entire regions of the world vastly underfunded for the development tasks at hand. In the effort to eliminate poverty through economic development, this reality represents a large unfinished agenda for IFC” (CFI, 1998:7).

El capítulo inicial de ese trabajo se cerraba con una promesa excesiva “As the entire world looks toward the new millennium, IFC has already begun its transformation. With the actions of the past year, IFC is well down the road to becoming a far more effective force in fighting poverty through private sector-generated economic growth around the globe.

The needs are great, and IFC’s greatest impact is yet to come.” (CFI, 1998:11).

Al año siguiente la visión era más realista.

La crisis de Asia ponía las cosas en su real contexto “En nuestro planeta, más de 3.000 millones de personas subsisten con menos de dos dólares al día. Casi 1.400 millones no tienen acceso a agua potable y 3.000 millones carecen de servicios básicos de saneamiento. Este año muchísimos niños menores de cinco años morirán a causa de enfermedades que pueden prevenirse, y muchos de los que estén con vida pasada esa edad deberán trabajar en vez de asistir a la escuela. La crisis financiera de Asia y otros lugares ha agravado estos problemas y sumido a más gente en la pobreza” (CFI, 1999:4).

La propia Corporación sufrió -por vez primera en su historia- pérdidas durante el primer trimestre de ese año.

No obstante su máximo autoridad afirmaba que “Ninguna otra institución está en condiciones de desempeñar la singular función catalítica que la CFI está preparada para cumplir en

un mundo que nos necesita más que nunca. A medida que nos acercamos al siglo XXI, en la Corporación tenemos un claro sentido de nuestra misión” (CFI, 1999:7).

Esta “claridad” no se expresa con la misma fuerza en el Informe Anual de 2000: “Las prioridades de la CFI evolucionan constantemente, llevándola a emprender actividades en nuevos campos y nuevos países. A medida que se replantea su función de desarrollo en un contexto mundial que cambia continuamente, la Corporación orienta sus inversiones a los lugares donde su labor es más necesaria: países y regiones que ofrecen oportunidades que se sitúan en la frontera del desarrollo del sector privado” (CFI, 2000:24).

No es casual.

El 2000 fue un año muy complejo para la CFI que “sintió el rechazo de algunos reformadores y críticos, cuyas opiniones más extremas sugerían que la Corporación debía desaparecer” (CFI, 2000:5).

La referencia es al ya mencionado y crítico *Informe Meltzer* en el cual se afirmaba que la creciente disponibilidad de inversiones y capitales de origen privado en países pobres -en respuesta a dictados de mercado- vaciaba de contenido la misión de la CFI.

El Informe proponía: “La Corporación Financiera Internacional debería convertirse en una parte integral de la redefinida Agencia de Desarrollo Mundial⁵⁰. Su base de capital sería devuelta a los accionistas a medida que las carteras existentes fueran compensadas” (IFIAC, 2000:85).

Este cuestionamiento estaba enmarcado en uno mayor sobre la conveniencia de utilizar fondos públicos en apoyo a la empresa privada impulsado -entre otros grupos- por aquellos que, también en 2000, llevaron adelante las conocidas protestas contra la globalización de Seattle.

La CFI respondía a estos cuestionamientos invitando a sus detractores a “aportar ideas” y sumarse al trabajo de la institución y afirmando que “Pese al aumento de los flujos de capital privado, la mayoría de las empresas del mundo en desarrollo no tiene acceso a capital de riesgo o a créditos en condiciones razonables” (CFI, 2000:6).

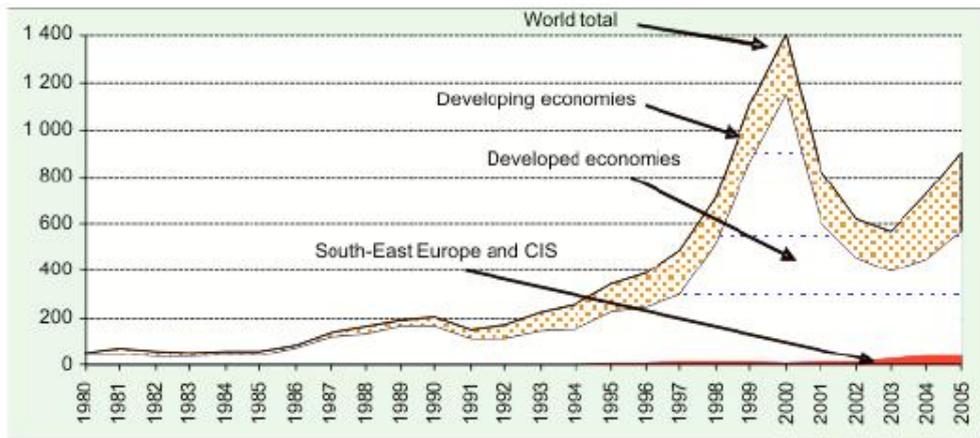
Un año después la evaluación era diferente: “[En 2001] El financiamiento privado con destino a los mercados emergentes está disminuyendo. Los problemas políticos en varios de esos mercados han retrasado las reformas económicas (...) el desafío que tiene ante sí la CFI es seguir trabajando para ampliar sus inversiones en los países en desarrollo. También consiste en (...) demostrar que, a la larga, la libertad inherente a unos mercados debidamente reglamentados sigue ofreciendo las mayores oportunidades de prosperidad y éxito al mayor número de personas” (CFI, 2001:5).

Efectivamente, como lo demuestra el siguiente gráfico, la IED sufrió un considerable retroceso tras 2000 -año en que alcanzó su máximo- para reiniciar su incremento a partir de 2003.

⁵⁰ N del A: La Agencia de Desarrollo Mundial era, según la recomendación del Informe Meltzer, la institución que surgiría de la reconversión del BM a sus recomendaciones.

Flujos de entrada de FDI: mundial y por grupos (en miles de millones de dólares estadounidenses).

Años 1980-2005.



Fuente: UNCTAD, 2006

Esta situación significaba un nuevo desafío a la actividad de la CFI, y así lo reflejan las palabras iniciales de la nota de presentación de su Informe anual 2002: “En las épocas difíciles se requiere un modo de pensar no convencional y cierto grado de optimismo. La CFI se valió de ambas cualidades para sortear uno de los años más complejos de su historia y salir fortalecida” para afirmar luego “A mediados del ejercicio, la incertidumbre imperante en la economía internacional y especialmente nuestros compromisos en Argentina pusieron a la Corporación al borde del primer ejercicio con resultado negativo de su historia”(CFI, 2002:6).

Al final del ejercicio 2002 la CFI introdujo cambios en su estructura operacional descentralizando su labor, dando mayor fuerza a sus oficinas fuera de Washington⁵¹ que a partir de entonces estuvieron ocupados por funcionarios de la institución de primer rango.

Los cambios fueron positivos: “Gracias a la disminución de las tasas de interés y a la mejora del clima para la inversión en algunos mercados, nuestros ingresos de operaciones superaron con creces los \$500 millones, cifra más de tres veces superior a la del ejercicio pasado y una de las más altas de las que tengamos registros. Pero lo más importante fue que la Corporación volvió a registrar un crecimiento real, ya que los compromisos aumentaron 25% con respecto a los del ejercicio anterior” (CFI, 2003:6).

Durante el ejercicio 2003 se produjo además una importante novedad: el acercamiento entre la CFI y la AIF.

El objetivo era poder implementar proyectos conjuntos, es decir que cuenten con financiamiento tanto público como privado originado en el grupo BM.

Además de inversiones en proyectos particulares, esta asociación dio lugar al financiamiento de una iniciativa más amplia para el desarrollo de pequeñas y microempresas en África subsaharia-

⁵¹ Actualmente más del 45% del personal de la CFI trabaja en sus más de ochenta oficinas fuera de Washington.

na.

En ambos informes se mantiene que el objetivo de la CFI es reducir la pobreza y mejorar la calidad de vida a través de la contribución al desarrollo sostenible del sector privado.

También resulta de ambos informes que la “sostenibilidad” se convierte en un componente que alcanza una relevancia que antes no había tenido, estrechamente relacionada con la buena gestión ambiental de la actividad privada.

Al respecto cabe subrayar la participación de la CFI en el diseño de los Principios Ecuatoriales⁵², formalmente lanzados en 2003.

Siguiendo la línea que asomarnos a los informes anuales de la Corporación el del año 2004 presenta algunas particularidades, no sólo porque allí el Vicepresidente ejecutivo del BM para la CFI hace referencia a que la Corporación ha llegado a un “punto crítico” entendido como el momento en el cual “las personas, tendencias e ideas convergen para crear una forma totalmente nueva de entendimiento o de adaptación al mundo” (CFI, 2004:6) sino porque existe un “olvido” respecto de referenciar a la lucha contra la pobreza como misión de la institución.

De hecho, aunque al presentar a la institución se diga que “Comparte con todas las instituciones del Grupo del Banco el objetivo primordial de reducir la pobreza y elevar el nivel de vida de la población de sus países miembros en desarrollo” (CFI, 2004:2) al tratar el tema central del informe se afirma que “La Corporación Financiera Internacional fomenta el desarrollo económico sostenible por intermedio del sector privado” (CFI, 2004:10).

Por el contrario el mensaje de Wolfowitz que precede al informe de la CFI de 2005 refiere permanentemente a la misión de lucha contra la pobreza, particularmente en África y como consecuencia de la Cumbre del G8 de Gleanegles que, coincidiendo con los atentados terroristas en Londres, lanzó una importante iniciativa para la reducción de la deuda de los países africanos.

También en ese informe Assaad J. Jabre, en ejercicio interno de la vicepresidencia ejecutiva del BM para la CFI afirma, entendemos que exageradamente, que “la CFI ha esbozado una ambiciosa estrategia de crecimiento para los próximos años [que se funda] en el hecho de que el crecimiento del sector privado, a través tanto de las empresas nacionales como de la inversión extranjera directa, es la principal fuerza impulsora para reducir la pobreza” (CFI, 2005:7).

Lo que queda fuera de discusión es que a lo largo de toda su existencia, mientras se desarrollaba como institución y buscaba su “mejor espacio de acción”, la CFI creció exponencialmente, al tiempo que el sector privado crecía en importancia tanto para la economía global como para la teoría del desarrollo.

CFI: Monto y cantidad de Estados que integran su cartera de compromisos al cierre de los ejercicios escogidos

Año del ejercicio

Valor de la cartera de compromisos

Países presentes en la

⁵² En 2002 la CFI y un grupo de instituciones bancarias acordaron en Londres un marco para la consideración de los riesgos ambientales de los proyectos a cuyo financiamiento colaboran. Ese marco, conocido como Principios Ecuatoriales se presentó en Washington en junio de 2003 y actualmente se han comprometido con ellos más de cuarenta empresas financieras.

(en millones de dólares estadounidenses) **cartera de inversiones**

1959	42	17
1969	199	43
1979	1.400	48
1989	4.800	79
1999	13.500	136
2005	19.300	140

Fuente: CFI

Para llevar adelante su tarea la CFI, que integra el grupo BM -lo que hace del Presidente del BM su propio presidente- pero es financiera y jurídicamente independiente del BM, comparte la estructura básica del BM y la AIF.

Sus órganos principales son la Junta de Gobernadores y el Directorio Ejecutivo del BM.

Como hemos mencionado al frente de la CFI, aunque por debajo del Presidente del BM, se encuentra el Vicepresidente Ejecutivo de la CFI, quien se encuentra a cargo de la administración general de las operaciones cotidianas de la Corporación.

Vicepresidentes Ejecutivos del BM para la CFI	
Vicepresidente Ejecutivo del BM para la CFI	Período
Robert L. Garner	1956-61
Martin M. Rosen	1961-69
William S. Gaud	1969-74
Ladislaus von Hoffman	1974-77
Moeen Qureshi	1977-81
Hans A. Wuttke	1981-84
Sir William S. Ryrie	1984-94
Jannik Lindbaek	1994-98
Peter Woicke	1999-2005
Lars H. Thunell	2006-
<i>Fuente: Sitio web de la CFI</i>	

Entre las instituciones propias de la CFI encontramos al Grupo de Evaluación de Operaciones (OEG) y la Oficina del Ombudsman y Asesor en Materia de Observancia (CAO), dos órganos de control de la actividad de la CFI, aunque el último de ellos es también contralor de las actividades del Organismo Multilateral de Garantía de Inversiones.

Para llevar adelante su misión la CFI brinda asistencia técnica y asesoría y cuenta con una amplia gama de instrumentos financieros.

Actualmente la CFI está habilitada para invertir su

capital en la compra de acciones de empresas vinculadas a sus proyectos, de instituciones financieras y de fondos de inversiones.

Por lo general la CFI no se convierte en accionista principal del proyecto sino que su parti-

cipación accionaria no se ubica por sobre el 35% y en la mayor parte de los casos se encuentra entre el 5 y el 20%.

La posición accionaria de la Corporación se mantiene durante entre ocho y quince años pasados los cuales vende sus acciones, de ser posible, en la bolsa nacional y mediante la realización de una oferta pública.

La CFI también financia proyectos mediante el otorgamiento de préstamos, los que hace efectivos en las principales monedas mundiales, aunque a partir de la experiencia de los últimos cinco años, especialmente la crisis argentina de 2001, busca cada vez más utilizar las monedas nacionales de los países en los que actúa a fin de evitar el riesgo cambiario propio de las operaciones en moneda extranjera.

Entre sus instrumentos de préstamo encontramos los “Préstamos A”, que son aquellos que suscribe por propia cuenta y cuyos plazos de vencimiento van entre siete y doce años, aunque en algunos casos se han prorrogado hasta veinte.

Estos préstamos pueden otorgarse para financiar proyectos nuevos, caso en el cual suelen tener como techo el valor del 25% del costo total del mismo, o para proyectos de expansión, en los que se otorga hasta el 50% del costo y en tanto la inversión no exceda el 25% del capital total de la empresa que encara su ampliación.

Se trata de préstamos otorgados en condiciones de mercado, para proyectos con fines de lucro a los que se aplican tasas de mercado.

También se conceden préstamos de esta clase a bancos intermediarios e instituciones financieras, los que se hacen efectivos mediante la apertura de líneas de crédito a favor de aquellas para su utilización en la concesión de représtamos a terceros, la mayor parte de las veces pequeñas y medianas empresas o pertenecientes a sectores específicos de la producción.

Se contempla la posibilidad de que el repago de estos préstamos pueda provenir de las ganancias que resulten del proyecto financiado, con recurso limitado o sin recurso alguno a los patrocinadores del mismo.

Los denominados “Préstamos B” o préstamos para consorcios se conceden a bancos comerciales e instituciones financieras para que sean éstas las que otorguen a su vez un préstamo propio dirigido a apoyar proyectos financiados por la CFI, logrando así que éstas asuman una parte del riesgo.

A cambio de asumir ese riesgo los tomadores de estos préstamos obtienen ventajas tales como el acceso preferencial a divisas en caso de crisis cambiaria en el país en el que se desarrolla el proyecto.

Los “Préstamos C” se otorgan mediante instrumentos de cuasi-capital tales como instrumentos de deuda convertibles o pagarés participatorios.

Junto a esos préstamos la CFI otorga financiamiento a intermediarios financieros a fin de que puedan abrir líneas de crédito para inversiones privadas en los países pobres, a municipalidades y entidades públicas locales de esos países -sin garantía del Estado nacional- y, desde 2005, a operaciones de comercio internacional de las que participen países subdesarrollados.

También participa en fondos de deuda o de capitales con inversiones en valores de “mercados emergentes”.

Los llamados instrumentos de financiamiento estructurado son otra de las vías principales

de intervención de la CFI, a través de la cual logran “movilizar una suma de capital considerablemente mayor que aquella que podría aportar la CFI con recursos propios” (CFI, 2006:7).

Para ello otorga garantías crediticias parciales, mecanismos de distribución de riesgos por los cuales sus clientes le transfieren riesgo crediticio y respalda operaciones de titulización de activos.

A su vez, la CFI maneja un abanico de instrumentos de gestión de riesgo que facilitan el acceso a mercados de instrumentos financieros a largo plazo, protegiendo a sus clientes ante dificultades que se originan en la asunción de compromisos en moneda extranjera relacionados con empréstitos en divisas.

No menos importantes que los servicios financieros que brinda la CFI son sus servicios de asistencia técnica y asesoría, a través de los cuales capacita a funcionarios públicos y de empresas privadas.

Asistencia y asesoría se brindan a partir de los *Fondos de Asistencia Técnica*, cuyo financiamiento proviene tanto de la propia CFI como de países donantes: “Durante el ejercicio [2005], las operaciones financiadas por donantes representaron alrededor de \$108 millones en gastos, y la CFI aportó más de \$57 millones” (CFI, 2005:65).

Países donantes a Fondos de Asistencia Técnica de la CFI (año 2005)

Australia	Austria	Alemania	Bélgica
Canadá	Chipre	Dinamarca	España
Estados Unidos	Finlandia	Francia	Grecia
Irlanda	Islandia	Israel	Italia
Japón	Luxemburgo	Malta	Noruega
Nueva Zelandia	Países Bajos	Portugal	Reino Unido
Singapur	Suecia	Suiza	

Fuente: Sitio web de la CFI

Los Fondos de Asistencia Técnica se organizan siguiendo criterios geográficos o temáticos.

Algunos Fondos de Asistencia Técnica de la CFI (año 2005)

Regionales	Temáticos
Servicio de Asistencia Técnica para América Latina y el Caribe	Fondo para el Medio Ambiente Mundial
Asociación para la Empresa Privada en África	Fondo para la sostenibilidad de los mercados financieros
Asociación para la Empresa Privada en el Oriente Medio y el Norte de África	Servicio de Asesoría sobre Inversión Extranjera
Servicio de Fomento Empresarial en el Pacífico	Iniciativa para el Fortalecimiento de las Empresas Comunitarias

Asociación para la Empresa Privada en Europa Sudoriental	Género, espíritu de empresa y mercados
Asociación para la Empresa Privada (ex Unión Soviética)	Pequeña y Mediana Empresa
Unidad de Preparación de Proyectos para China	Fondo de fomento del civismo empresarial

Fuente: Sitio web de la CFI

La coordinación entre los fondos regionales es responsabilidad del Departamento de Pequeña y Mediana Empresa de la CFI.

Junto a estos mecanismos de financiamiento de la asesoría y asistencia técnicas la CFI creó en 1988 los *Fondos Fiduciarios* en los que se nuclea con países y organismos donantes a fin de generar recursos destinados a la contratación de consultores.

La administración de los fondos por la CFI está bajo la órbita de su Departamento de Fondos Fiduciarios, que además coordina las relaciones entre los donantes.

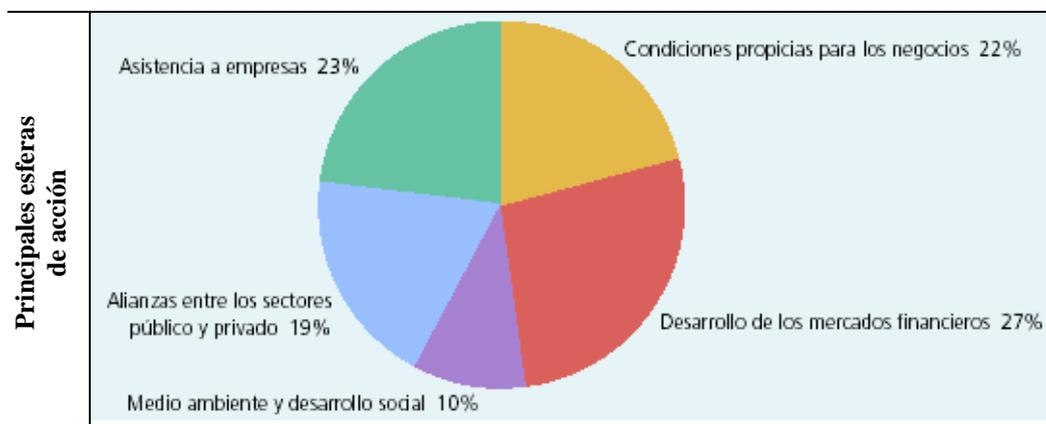
“Durante el ejercicio de 2005, la comunidad de donantes hizo aportes por un total de \$203 millones para financiar el programa de Fondos Fiduciarios de Asistencia Técnica, que hasta la fecha incluye \$17,8 millones procedentes de los recursos propios de la CFI” (CFI, 2005:66).

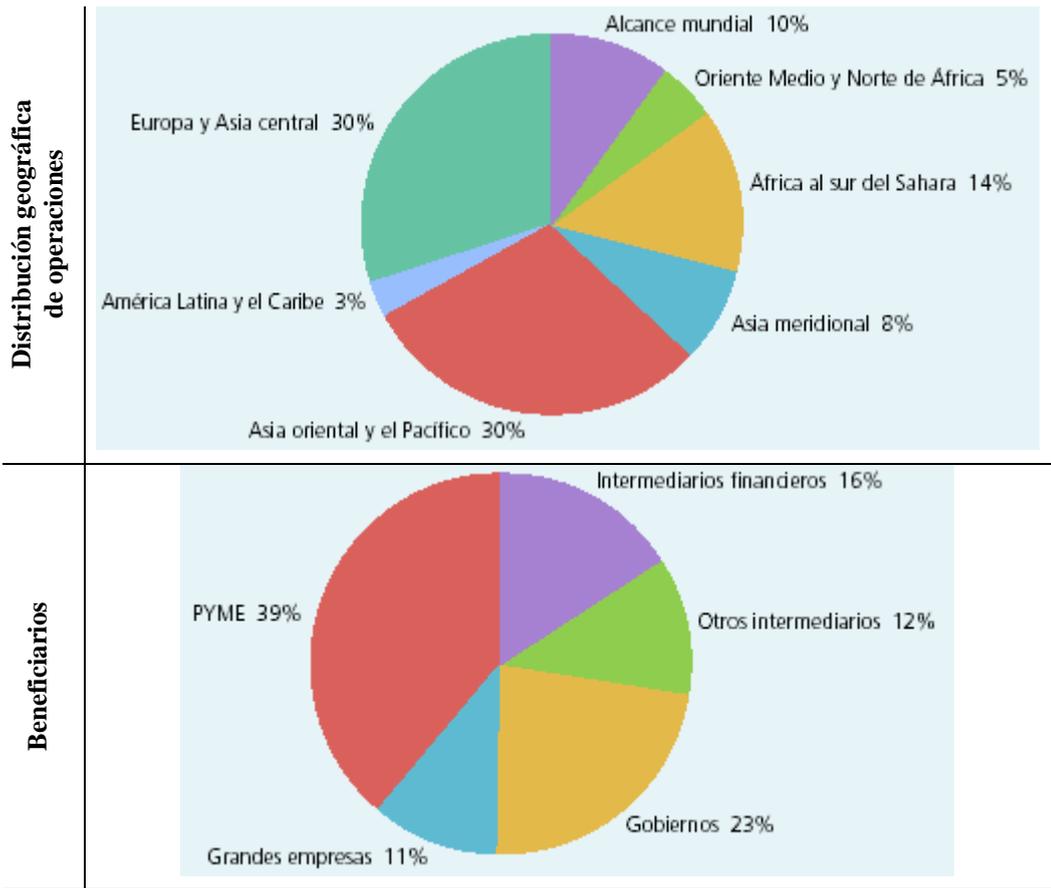
Estos servicios se ven complementados por el *Mecanismo de Financiamiento para Servicios de Asistencia Técnica y Asesoría* -creado en 2005- que destina a asistencia y asesoría parte de las utilidades no distribuidas de la CFI a fin de complementar la financiación proveniente de los donantes.

El monto total dedicado durante el ejercicio 2005 al financiamiento de proyectos de asistencia técnica y asesoría sumó un total de 276 millones de dólares.

Algunos Fondos de Asistencia Técnica de la CFI

(porcentaje de los fondos aprobados para proyectos activos, ejercicio de 2005)





Fuente: CFI 2005

La CFI hoy

La actual estrategia de intervención de la CFI se basa en cinco prioridades:

- Dedicar el mayor esfuerzo a los mercados de frontera y las regiones de frontera de los países de ingreso medio.
- Establecer alianzas con actores de los países donde realiza inversiones, especialmente buscando acrecentar las inversiones sur-sur.
- Diferenciarse de sus competidores a través de dedicar un espacio destacado a la sostenibilidad de las inversiones.
- Buscar solucionar las limitantes al crecimiento del sector privado originadas en deficiencias en las áreas de infraestructura, salud y educación,
- Mantener su trabajo en el desarrollo de los mercados financieros nacionales, a través del fortalecimiento institucional y del uso de instrumentos financieros innovadores.

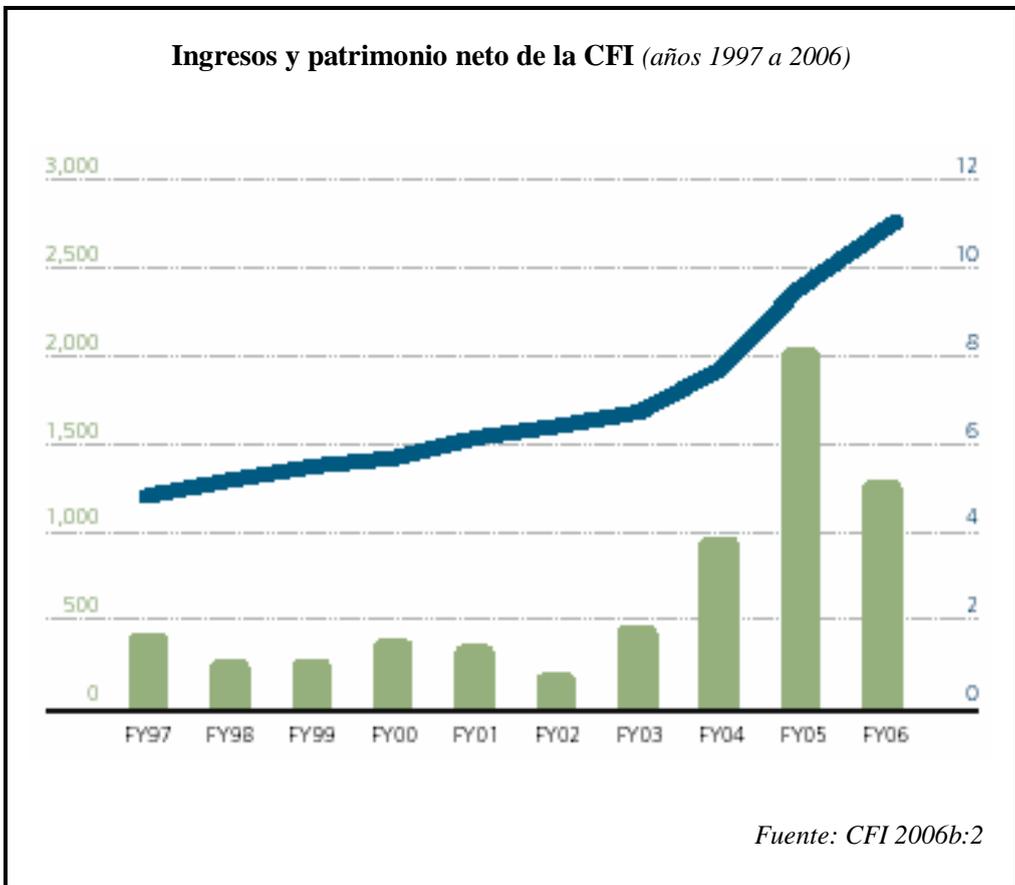
La primera de las prioridades referidas está relacionada con la necesaria atención que la Corporación debe otorgar a los *países de frontera* caracterizados por ser “países de ingreso bajo (de acuerdo con la categoría de ingreso del Banco Mundial) o de elevado riesgo (hasta

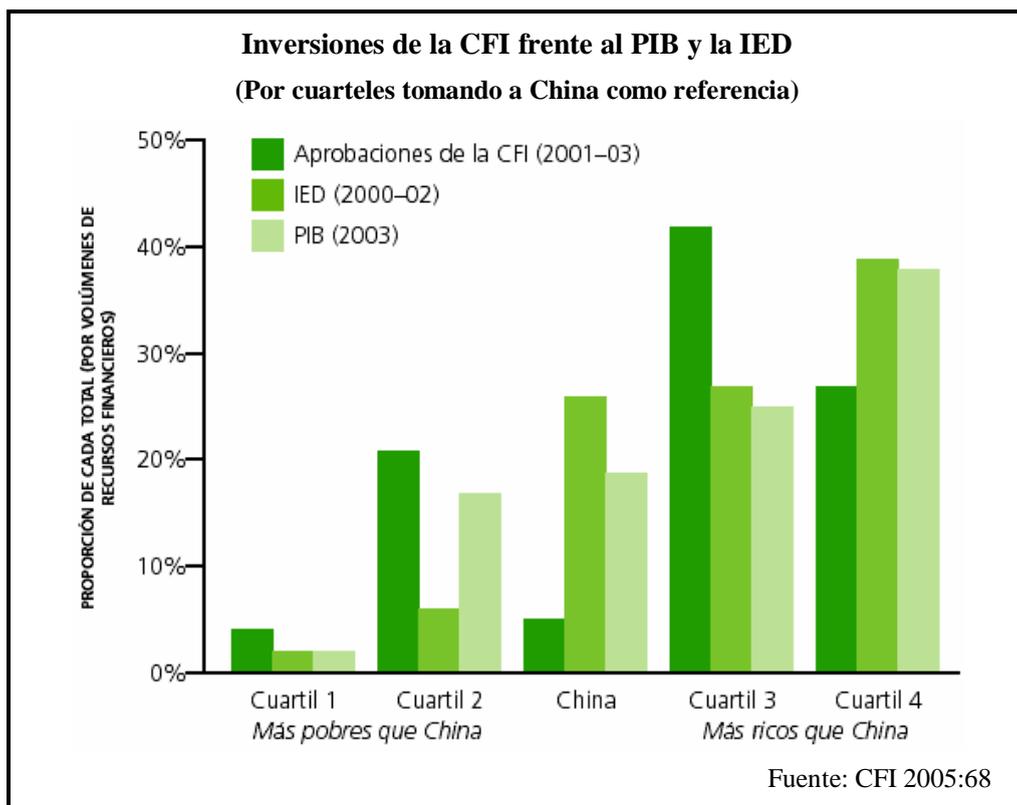
el número 30 en la clasificación de Institutional Investor)” (Banco Mundial, 2006:12).

Esos países son los que mayores dificultades siguen encontrando para hacerse de financiamiento, y es en ellos que la tarea original de la CFI alcanza su mayor relevancia como institución con capacidad para contribuir al desarrollo y a reducir la pobreza.

La situación financiera de la institución es actualmente fuerte, lo que le permite avanzar en esta dirección. El gráfico que presentamos a continuación muestra la fortaleza a la que nos referimos: las columnas indican los ingresos netos de la CFI para cada año considerado mientras que la línea azul muestra la evolución de su patrimonio neto.

No obstante, también debemos poner de relieve que si bien las inversiones de la CFI tienen una concentración en los países de bajos ingresos que supera a su PIB y a la que resulta de la IED que se dirigen hacia ellos, el porcentaje de las inversiones dirigidas a los países de mayores ingresos sigue siendo muchísimo mayor que la que se dirige a los primeros.





Los compromisos asumidos por la CFI durante 2005 se dirigieron al otorgamiento de préstamos (4.541 millones de dólares estadounidenses), al capital accionario de la Cororación (612 millones), al otorgamiento de garantías (216 millones) y a instrumentos de gestión de riesgo (4 millones).

Se dedicaron además 1.076 millones de dólares estadounidenses a préstamos de consorcios y se utilizaron 1.100 millones más en operaciones vinculadas a garantías, préstamos e inversiones en capital accionario (CFI, 2005).

Si realizamos la aproximación desde la óptica de los sectores a los que se beneficiaron de esos compromisos hallamos que se dedicaron a servicios financieros y seguros el 34,5% de los recursos (2.227 millones de dólares estadounidenses) un valor muy por encima de 8,7% que se invirtió en transporte y almacenaje (561 millones), 8,6% en productos industriales y para el consumidor (552 millones), el 5,1% para metales primarios (330 millones) o en pasta papelería y papel (327 millones), valor apenas superior al 5% que se llevaron los servicios públicos (322 millones).

Otros sectores donde se asumieron compromisos son el del petróleo, gas y minería (4,9%, 314 millones), agricultura y silvicultura (4,3%, 278 millones), productos químicos (3,7%, 237 millones), manufactura de productos minerales no metálicos (3,4%, 222 millones), servicios de hotelería y turismo (3,1%, 203 millones), información (3,1%, 200 millones), mecanismos de inversión colectiva (2,9%, 188 millones), comercio mayorista y minorista (2,2%, 143 millones), alimentos y bebidas (2,2%, 139 millones), textiles, vestuario y pren-

das de cuero (1,3%, 84 millones), plásticos y caucho (0,6%, 41 millones), educación (0,6%, 39 millones), construcción y bienes inmuebles (0,3%, 23 millones) y atención de la salud (0,3%, 20 millones).

Como se ve si bien las sumas invertidas en sectores sociales básicos tales como educación y salud, si bien importantes debido a su volumen e impacto son -en conjunto- cinco veces inferiores a los compromisos en pasta papelería y papel, nueve veces inferiores a los compromisos en productos industriales y para el consumidor y treinta y siete veces inferiores a los compromisos en servicios financieros y seguros,

Resumen de operaciones de la CFI

(Años 2001 a 2005)

	2001	2002	2003	2004	2005
Ingresos de operación ^a	241	161	528	982	1.953
Ingresos netos	345	215	487	993	2.015
Activos líquidos, excluidos los instrumentos derivados	13.258	14.532	12.952	13.055	13.325
Préstamos e inversiones en capital accionario, cifras netas	8.696	7.963	9.377	10.279	11.489
Empréstitos desembolsados y pendientes	15.457	16.581	17.315	16.254	15.359
Capital total	6.095	6.304	6.789	7.782	9.798
Rendimiento del promedio de los activos (%)	0,6	0,6	1,8	3,1	5,4
Rendimiento del promedio del patrimonio neto (%)	4,1	2,7	8,2	13,7	22,6
Inversiones líquidas y en efectivo en porcentaje de las necesidades netas estimadas de efectivo de los tres próximos años (%)	101	109	107	116	142
Relación deuda-capital	2,6:1	2,8:1	2,6:1	2,3:1	1,8:1
Coefficiente de capital (%)	48	49	45	48	50
Total de reservas para pérdidas por concepto de préstamos en el total de la cartera desembolsada (%)	16,0	21,9	18,2	14,0	9,9

a. En el ejercicio de 2005, ingresos después de los gastos en concepto de asistencia técnica y servicios de asesoramiento.

Fuente: Banco Mundial, 2005

El Organismo Multilateral de Garantía de Inversiones (OMGI)

Ya en 1948 circuló dentro del BM un documento confidencial titulado “Proposed Plan for Guaranteeing Investment Against Transfer Risk and Certain Other Risks” donde se hacía referencia a la misión del Banco de promover la inversión extranjera privada para respaldar el establecimiento de un mecanismo que permitiera dar cobertura a riesgos no comerciales a los que se exponían los inversores en los países más pobres.

Un memorandum dirigido al staff del BM en octubre de 1950 transmitía la idea de que podía estimularse la inversión privada, por ejemplo, derivando un porcentaje de las ganancias de la institución a la creación de un fondo asegurador de inversiones extranjeras contra cuestiones tales como las expropiaciones sin compensación adecuada, guerras o la imposición de restricciones al libre cambio de monedas.

No obstante hubo que esperar hasta 1961 para que el BM y la ya creada CFI pusieran en marcha -en respuesta a una solicitud del Comité de Asistencia al Desarrollo (CAD) de la OCDE- un equipo de trabajo sobre un eventual programa de aseguramiento de inversiones.

Como consecuencia el BM publicó -en marzo de 1962- su *Staff Report on Multilateral Investment Insurance*.

Los resultados del trabajo no fueron concluyentes, pero sí pusieron de relieve las dificultades vinculadas a un emprendimiento de esas características, tales como el rango de protección que se otorgaría, las inversiones que serían aptas para ser aseguradas o la difícil financiación de una institución con esa finalidad.

Ya para entonces existía en algunos países la práctica de otorgar a sus nacionales seguros para sus inversiones en terceros Estados ante eventuales expropiaciones sin compensación adecuada, daños resultantes de guerras o disturbios internos o situaciones similares.

Si bien la idea no siguió desarrollándose dentro de las estructuras del BM, la OCDE le presentó en 1965 una propuesta para el establecimiento de una Corporación Multilateral de Garantía de Inversiones.

Se trataba de una propuesta que buscaba conjugar los intereses de los Estados de origen y destino de las inversiones entre sí y respecto de las necesidades de los inversores. “Under the OECD proposal, less developed countries would not be required to share in meeting the losses of the projected corporation. They would contribute only to administrative expenses. Losses were to be borne by capital-exporting members proportionately to the extent of the investments sponsored by each country for the benefit of its nationals. Each guarantee made by the corporation would be approved by the country where the investment originated” (OMGI, 1998:43).

Tras algunas idas y venidas en que no se logró avanzar en el diseño de un borrador para una convención que estableciera un organismo destinado a ese fin.

En noviembre de 1966 se presentó un proyecto que, en esencia, reflejaba las propuestas de la OCDE y establecía estrechas relaciones entre el BM y la futura institución haciendo a los integrantes de la Junta de Gobernadores del primero miembros del Consejo de la segunda y al Presidente del BM también Presidente del nuevo organismo.

Los países “en desarrollo” se opusieron fuertemente al texto propuesto básicamente porque en la organización se daba absoluta prioridad de dirección, gestión y decisión a los países ricos.

El proyecto se revisó y se presentó al Directorio Ejecutivo del BM en 1968, pero el nuevo texto no tuvo más suerte que el anterior. Tampoco cambió la situación un tercer proyecto presentado en 1972.

La situación comenzó a modificarse con la llegada de Clausen a la presidencia del BM.

Para entonces la IED era una herramienta fundamental y en crecimiento, aunque entre 1978 y 1982 se habían llevado adelante 42 expropiaciones en 29 países del mundo pobre (OMGI, 1998:2).

Los Estados ricos sabían que no podían desentenderse de los flujos privados y veían como se deterioraba la confianza entre los posibles inversores y los países que más necesitaban de sus inversiones.

Clausen era un entusiasta del proyecto y en 1982, un año después de su asunción del cargo, elevaba al Directorio Ejecutivo el informe *Multilateral Investment Insurance Agency*.

A pesar de que el mismo aportaba varias novedades que lograron apoyo entre países que antes se habían opuesto a los proyectos de convención anteriores el único resultado que se obtuvo fue un “acuerdo” de continuar examinando la cuestión.

La crisis de la deuda que afectó a América Latina a mediados de la década de 1980 volvió a traer la cuestión al centro de las preocupaciones del BM.

Dicha crisis “showed that developing countries increasingly would have to rely on FDI rather than commercial bank lending or official government assistance. The challenge for the international community was, then, to find a mechanism to help provide stability for foreign investors, against noncommercial risks to operations, and at the same time reassure host countries that their development concerns would be adequately addressed through the participation of foreign firms in their economies” (OMGI, 1998:3).

En 1984 se estableció un plan de trabajo dirigido a que la Junta de Gobernadores lograra, durante su reunión anual de 1985, aprobar el texto de la convención constitutiva de lo que sería el Organismo Multilateral de Garantía de Inversiones.

El plan de trabajo integraba seis etapas:

1. Armado de un documento interno del BM sobre las cuestiones centrales relativas al nuevo organismo que se pretendía crear, acompañado de un segundo trabajo orientado a responder las dudas de los Directores Ejecutivos sobre la misma siguiendo un formato de “questions and answers”. Ambos documentos debían discutirse con cada Director por separado y solo después se realizaría una reunión informal con todos ellos para debatir en conjunto la propuesta.
2. Elaboración, sobre la base de los debates previos, de un primer borrador de la convención constitutiva de la OMGI. El proyecto de convención debía estar terminado antes de la reunión anual de la Junta de Gobernadores de 1984.
3. Trabajar, durante la mencionada reunión, para crear un clima propicio a la aprobación del proyecto
4. Llevar adelante un proceso de consultas con los miembros del BM y otros grupos influyentes para pulir la propuesta presentada a la Junta de Gobernadores y ampliar los apoyos dentro de las diferentes áreas que pudieran tener influencias al momento de definir su aprobación definitiva.
5. Elaboración de un texto revisado de convenio constitutivo de la OMGI sobre la base de los comentarios realizados por los gobiernos de los Estados miembros del BM y de los grupos consultados. Este texto revisado debía ser acompañado por un documento

explicatorio del mismo en el cual se dieran a conocer las observaciones realizadas. Ambos textos serían puestos a consideración de un comité integrado por todos los Estados miembros del Banco.

6. Debate del texto revisado en reunión del mencionado comité con el objeto de alcanzar un texto final que cuente con los acuerdos previos necesarios para su aprobación final, la que debía tener lugar en la reunión anual de la Junta de Gobernadores del BM de 1985.

La propuesta se siguió al pie de la letra y, cumpliendo los plazos previstos, la reunión de la Junta de Gobernadores que tuvo lugar en Seúl en octubre de 1985 abrió a la firma el Convenio Constitutivo de la OMGI el día 11 de octubre, aunque dejó pendiente el diseño de las políticas y procedimientos que guiarían a la nueva organización.

Se creó a tal fin un Comité Preparatorio para el establecimiento del Organismo Multilateral de Garantía de Inversiones, que anunciaría el final de sus trabajos casi un año después, el 19 de septiembre de 1986.

La sede de la OMGI fue establecida en la ciudad de Washington.

El artículo 2º del Convenio Constitutivo de la OMGI define sus objetivos del OMGI como “propiciar el flujo de inversiones para fines productivos entre los países miembros, y en especial hacia los países miembros en desarrollo, complementando de esta manera las actividades del Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento y de la Corporación Financiera Internacional y otras instituciones internacionales de financiamiento del desarrollo”.

Como resulta claramente expresado, desde su nacimiento la tarea del organismo se concibe como de acompañamiento de la labor de otras instituciones financieras de desarrollo, destacando al respecto al BM.

Esta posición responde a la lógica de considerar que los Estados tienen la función de facilitar la IED en los países pobres, pero la responsabilidad fundamental respecto del desarrollo sigue quedando en cabeza de aquellos y se expresa –en el marco institucional internacional– en las instituciones aludidas.

Inmediatamente después el Convenio hace referencia a las herramientas con que contará la OMGI para realizar su objetivo: el otorgamiento de garantías contra riesgos no comerciales sobre inversiones realizadas en un país miembro y provenientes de otros, la realización de actividades complementarias apropiadas para promover el flujo de inversiones hacia y entre los países miembros en desarrollo y, el ejercicio de todas las demás facultades concomitantes que sean necesarias o deseables para la consecución de su objetivo.

Más adelante las veremos en mayor detalle, pero es útil remarcar aquí que solo la primera de las tres está claramente definida. La referencia que se hace posteriormente a “actividades complementarias apropiadas” o al “ejercicio de todas las demás facultades” son indicativas, a nuestro entender, de los obstáculos que históricamente afectaron al proyecto de constituir una organización de este tipo.

Esta vaguedad puede ser vista, no obstante, como un valor del que la OMGI se ha aprovechado. En esa apertura basa la legitimidad de sus funciones de asesoramiento.

Se otorgó a la OMGI un capital inicial de mil millones de derechos especiales de giro, dividido en cien mil acciones. El valor de cada DEG fue establecido siguiendo su valor promedio en dólares durante el período que va entre el 1º de enero de 1981 y el 30 de junio de 1985, lo que resultó en una valuación de 10.820 dólares por DEG.

Se autorizó al Consejo de gobernadores, por mayoría especial - no menos de dos tercios del

total de los derechos de voto que representen no menos del 55% de las acciones suscritas del capital del Organismo- a aumentar en cualquier momento el capital autorizado del Organismo.

El OMGI se estructuró a través de un Consejo de Gobernadores, una Junta de Directores y un Presidente, que ejerce el cargo de Vicepresidente Ejecutivo para el OMGI en el BM.

El primero de ellos el organismo superior, debe reunirse al menos una vez al año y está facultado para delegar el ejercicio de facultades que le son propias a la Junta.

La Junta es la responsable de las operaciones generales del OMGI. Está integrada por 24 Directores y el Presidente del BM lo es también de la Junta, que debe reunirse a su convocatoria, la que debe realizar por iniciativa propia o a solicitud de tres Directores.

La Junta designa al Presidente de la OMGI a propuesta del Presidente del BM. Los cuatro ocupantes de ese cargo hasta la actualidad han sido ciudadanos japoneses.

El Organismo tradicionalmente organizaba su labor a través de ocho unidades funcionales o departamentos, a saber:

1. Departamento de Seguros.
2. Consejo General.
3. Departamento de Asuntos Legales y Reclamos.
4. Departamento de Administración Central.
5. Departamento de Gestión Financiera y de Riesgos.
6. Departamento de Políticas y Medio Ambiente.
7. Departamento de Inversiones en Servicios de Marketing.
8. Departamento de Evaluación de Operaciones.

En 2004 se produjo una modificación de la estructura organizativa “to look for new ways to minimize costs and maximize value for clients” (OMGI, 2004:7). La estructura actual está compuesta por cinco “grupos” conducidos cuya acción se ve guiada por el denominado Grupo de Gerenciamiento Senior (*Senior Management Team*):

- El Grupo de Operaciones que se encarga de las actividades de garantía y de los programas de asistencia técnica con un enfoque a la vez regional y sectorial.
- El Grupo de Asuntos Legales y Reclamos asesora a los miembros en asuntos legales vinculados al propio Organismo, a la IED e interviene en la resolución de disputas entre miembros y entre estos y el OMGI por temas de IED.
- El Grupo de Economía y Políticas se concentra en el impacto sobre el desarrollo esperado de los proyectos que se presentan al Organismo y debe asegurarse de que las operaciones que emprende el OMGI sean consistentes con las estrategias de país del BM.
- El Grupo de Gestión Financiera y de Riesgos trabaja en el desarrollo de un marco integral para el manejo de riesgos vinculados a las operaciones y proyectos en los que participa el OMGI.
- El Grupo de Consultas Externas y Asociados considera asuntos relativos a las relaciones entre la OMGI y los inversores, los socios, los fondos fiduciarios, las comunicaciones y los productos del Organismo basados en internet.

El OMGI cuenta con menos de 150 empleados y se apoya generalmente en el personal de la CFI para realizar sus propias operaciones. Cuando un proyecto necesita de una supervisión medioambiental o de impacto social el Organismo se vale del personal técnico de la CFI.

La toma de decisiones en el seno del OMGI se realiza siguiendo el ya clásico sistema de las instituciones de Bretton Woods del voto ponderado, aunque con algunas particularidades al

respecto.

En la propuesta original del BM se proponía que los derechos de voto fuesen otorgados por partes iguales por los países de origen y de destino de las inversiones, a efectos de lo cual los miembros eran clasificados en uno de los dos grupos.

Los Directores Ejecutivos del BM se opusieron a este sistema cuando se les presentó el proyecto del convenio argumentando sobre la imposibilidad de conocer cuántos miembros ingresarían a la OMGI y, en consecuencia, el tamaño de cada uno de los grupos, aunque aceptaron que la división del poder de voto en partes iguales podía ser la indicada cuando todos los miembros del BM fuesen parte de la OMGI.

Se otorgó a cada miembro 177 votos de adhesión más un voto de suscripción por cada acción que ese miembro tenga en el capital social, parte que se calculó tomando en cuenta las cuotas de cada uno en el BM.

Asimismo se decidió realizar la división en dos grupos, estableciendo que el grupo minoritario nunca tendría menos del 40% del total de los votos y que durante los primeros tres años las decisiones se tomarían por una mayoría especial de dos tercios del total de los votos.

Una vez fijado el valor de la suscripción de cada miembro el 10% del mismo se paga en efectivo, otro 10% en pagarés sin intereses u obligaciones similares y el 80% restante se convierte en capital exigible por el OMGI.

El pago de la parte que se realiza en efectivo difiere según se trate de un país de la Categoría I o II. Los primeros lo hacen en una moneda de libre uso⁵³ mientras que los segundos pueden hacerlo -hasta el 25%- en su moneda nacional y el 75% restante en una moneda de libre uso.

La parte que se hace efectiva en pagarés se cubre, para cualquiera de las dos categorías, en una moneda de libre uso.

Tras varias revisiones de las cuotas, la última de ellas en 2004, actualmente el poder de voto se divide en partes iguales entre los países del denominado “Categoría I” -en su mayoría desarrollados- y los del “Categoría II” -“en desarrollo”-, según lo expresa la siguiente tabla:

Poder de voto en el OMGI

(Por categorías)

	Nº de países que integran el grupo	Suscripciones		Poder de voto	
		Monto (en millones de DEG)	% del total	Nº de votos	% del total
Categoría I	24	1.029,73	59,17	109.357	50,00
Categoría II	144	710,42	40,83	109.346	50,00
Total	168	1.740,15	100,00	218.703	100,00

Fuente: sitio web del BM

⁵³ Son tales las que así designe el OMGI. Actualmente el euro, el yen japonés, la libra esterlina y el dólar de los Estados Unidos.

El convenio que dio existencia al OMGI entró en vigor el 12 de abril de 1988 al ser ratificado por el Reino Unido y lograr con ello alcanzar la suscripción del 53.38% de su capital inicial⁵⁴ y Yoshio Terasawa fue nombrado su primer Vice Presidente Ejecutivo.

Desde entonces el número de miembros del Organismo ha crecido permanentemente.

Cuando un Estado se incorpora al OMGI su suscripción se define sobre la base de su suscripción relativa de capital en el BM al 31 de marzo de 1985, entendiéndose que ella hubiese sido equivalente al componente inicial de la suscripción obligatoria de ese miembro.

Según lo afirma Shihata (1986) existen una serie de características propias del Organismo Multilateral de Garantía de Inversiones que le dan un perfil particular:

- Se trata de una institución autónoma que opera bajo su propia cuenta y responsabilidad, manteniendo estrechas relaciones con el BM.
- No se limita a actuar como una “aseguradora” internacional sino que funciona como un foro de cooperación en materia de políticas vinculadas a inversiones.
- Busca favorecer los flujos de inversiones entre países “en desarrollo”
- La supervisión y la responsabilidad por las acciones del OMGI están compartidas entre los Estados de origen y de destino de las inversiones.
- Adopta cláusulas de salvaguardia a los efectos de asegurar el control por los países de destino de las inversiones que tengan lugar en sus territorios, aunque veremos que este punto es altamente discutible.

El OMGI otorgó su primera garantía el 4 de enero de 1990 en beneficio de la empresa “Freeport Indonesia” dedicada a actividades mineras, generación de energía y explotación de recursos naturales.

Diez años transcurrieron para que -en junio 2000- el Organismo debiera pagar por primera vez un seguro debido a la decisión de Indonesia de cancelar un proyecto que había sido otorgado tres años antes a la empresa transnacional Enron por el gobierno dictatorial de Suharto.

Se trataba de un acuerdo para la construcción, operación y mantenimiento de una planta generación de energía eléctrica cerca de la ciudad de Surabaya que el gobierno anuló como resultado de la crisis que atravesó el país y que resultó en la pérdida de valor de su moneda.

A raíz de ello la compañía de energía de Indonesia “aclaró a todas las productoras independientes de energía que sencillamente no podría pagar los precios especificados en los acuerdos de compra de energía. Mas aún, la compañía de energía de Indonesia y otros comenzaron los procedimientos para anular los contratos sobre la base de que estuvieron originados en la corrupción (el alza de precios de la electricidad debido a estos acuerdos fue uno de los factores que llevó al derrocamiento de Suharto)” (Bayliss y Hall, 2002:16-17).

Una vez que la garantía fue abonada el OMGI exigió a las autoridades de Indonesia, ejerciendo el derecho que le otorga su texto fundacional a subrogarse en los derechos de la compensada, el reembolso de la suma pagada: quince millones de dólares.

⁵⁴ Según lo disponía el artículo 61 del Convenio Constitutivo del OMGI el mismo entraría en vigor al recibir al menos cinco ratificaciones de Estados signatarios de la categoría uno, y al menos quince de Estados de la categoría dos que, en conjunto, representen no menos de un tercio del capital autorizado del Organismo. Los miembros originales del OMGI fueron veintinueve: Ecuador, Barbados, Arabia Saudita, Indonesia, Bahrein, Pakistán, Jordania, Lesotho, Senegal, Chipre, Samoa, Malawi, Bangladesh, Japón, Kuwait, Dinamarca, Egipto, Alemania, Países Bajos, Canadá, Corea, Jamaica, Suecia, Grenada, Suiza, Nigeria, Chile, Estados Unidos y el ya mencionado Reino Unido.

Hasta tanto el país no pagó esa suma al Organismo el mismo dejó de brindar cobertura a proyectos a realizarse allí.

La carga generada por el incumplimiento de un contrato firmado entre una empresa trasnacional y un gobierno reconocido como dictatorial y corrupto recayó en los ciudadanos que, mediante el pago de sus impuestos, terminaron siendo quienes efectivamente aportaron un dinero que el Estado de Indonesia hubiera necesitado para enfrentar las consecuencias económicas y sociales de la crisis que debió atravesar.

Un año después de pagar el seguro a Enron y mientras se mantenían las negociaciones para la devolución del mismo por Indonesia el BM publicaba un documento en el que afirmaba: "Taxpayers in client countries are responsible for paying back Bank loans even if projects or recipient enterprises do not perform. This is not the case for IFC and MIGA operations, both of whom assume the risk of project or enterprise performance. The shift in operations from the Bank to IFC and MIGA thus implies that performance risks have been shifted from taxpayers in developing countries to private investors. This not only promises to support growth but will also help reduce the exposure of taxpayers in poor countries to public sector debt and thus help reduce the dependency of poor countries on government debt" (Banco Mundial, 2001:10).

Para entender mejor esta situación vamos a presentar someramente los instrumentos operacionales del OMGI.

Decíamos supra que el Organismo otorga garantías contra riesgos no comerciales, realiza actividades complementarias dirigidas a promover el flujo de inversiones hacia y entre los países miembros en desarrollo y ejerce las facultades necesarias o deseables para la consecución de su objetivo.

Se consideran no comerciales y en consecuencia pasibles de ser garantizadas por el MIGA las pérdidas generadas por:

- La imposibilidad de convertir moneda local en divisa extranjera y transferirla. Se incluye la cobertura ante eventuales demoras excesivas en la posibilidad de adquirir moneda extranjera que se origine en acciones u omisiones del gobierno del país anfitrión. No es extensible a eventuales devaluaciones monetarias.
- La interrupción sustancial de operaciones debidas a guerras o disturbios internos - incluyendo revoluciones, procesos insurreccionales y golpes de Estado- y el daño físico que aquellas situaciones puedan generar sobre activos en el país anfitrión. El seguro alcanza también a eventuales actos terroristas o de sabotaje.
- Acciones gubernamentales que privan al inversionista de la propiedad o el control sobre su inversión. Las expropiaciones que no sean discriminatorias y sigan los procedimientos establecidos en las leyes nacionales del Estado anfitrión no estarán amparadas por las garantías del OMGI.
- La cancelación o ruptura de un contrato entre un gobierno y un inversionista, seguido de la denegación de justicia en el país anfitrión de la inversión o de acuerdo al sistema de resolución de disputas establecido en el acuerdo de inversión.

Estos cuatro seguros pueden otorgarse para respaldar inversiones que, como principio general, se originen en uno de sus países miembros y estén destinadas a otro de ellos que pertenezca a la Categoría II. La excepción a este principio viene dada por la facultad de otorgar garantías a inversiones nacionales del Estado en que tendrá lugar el proyecto si los fondos a utilizarse llegan desde el exterior y la solicitud presentada al OMGI es realizada en forma conjunta por el inversor y el gobierno del país en que se realizara la inversión.

Las empresas privadas pueden recurrir a garantías del OMGI si su sede central se encuentra en el territorio de un país miembro o si es mayoritariamente propiedad de nacionales de países miembros. Las empresas públicas pueden ser clientes del OMGI cuando operan en términos comerciales.

Las operaciones del OMGI están dirigidas a respaldar nuevas inversiones en concepto de expansión, modernización o reestructuración financiera de proyectos ya existentes o al apoyo de la adquisición de empresas públicas por capitales privados.

Alcanzan a la IED en capital social, a los préstamos de accionistas y a las garantías de préstamo emitidas por accionistas siempre que esos préstamos o garantías sean otorgados por plazos de al menos tres años.

Pueden asegurarse también préstamos otorgados a prestamistas no relacionados con el proyecto cuando se asegure al mismo tiempo una inversión en el capital social del proyecto.

“Otras formas de inversión asegurables son las operaciones de asistencia técnica, los contratos de gestión y los acuerdos de licencia siempre que duren al menos tres años y que la remuneración del inversionista esté vinculada a los resultados de la explotación del proyecto” (Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional 2000 :63).

Según lo afirma el sitio web del OMGI “In keeping with MIGA's objective of promoting economic growth and development, investment projects must be financially and economically viable, environmentally sound, and consistent with the labor standards and other development objectives of the country hosting the investment”.

El Organismo cobra una prima por sus seguros sobre la base de una valoración del riesgo que enfrenta cada proyecto, la que debe ser pagada íntegramente al inicio de cada período contractual.

La cobertura se extiende por períodos que alcanzan hasta un máximo de quince años, aunque excepcionalmente puede llegar hasta los veinte años cuando la naturaleza del proyecto lo justifica.

La parte garantizada podrá rescindir o cancelar la garantía contratada cada vez que se cumpla un año completo de la contratación del mismo a partir del tercer año de la misma. El OMGI en cambio solo podrá dar por terminado el contrato en caso de que el tenedor de aquella incumpla alguna de las obligaciones asumidas con el Organismo.

Quien contrata una garantía con el OMGI puede optar por tomarla frente a cualquiera de los riesgos que el mismo asegura o bien frente a algunos de ellos o frente a los cuatro.

La garantía se otorga por hasta un máximo del 90% del valor de la inversión asegurada más un monto adicional de hasta el 450% de los aportes a la inversión a fin de proteger las ganancias atribuibles a aquella.

Cuando las garantías se otorguen en respaldo de un préstamo suelen cubrir hasta el 95% del principal, aunque puede determinarse un monto mayor de acuerdo a necesidades particulares de cada caso, al que se suma un monto adicional de hasta el 135% del principal para cubrir los intereses devengados acrecidos durante el plazo del préstamo.

Cuando se aseguran contratos de asistencia técnica el respaldo alcanza hasta el 90% del valor total de los pagos que se han de efectuar en el marco del contrato asegurado, monto que puede incrementarse en hasta un 5% cuando circunstancias particulares así lo justifican.

Dentro de esos estándares, el monto máximo que puede otorgar el OMGI es de ciento diez millones de dólares estadounidenses por proyecto y de cuatrocientos veinte millones por país.

En caso de que esa cantidad resulte insuficiente el Organismo tiene la posibilidad de otorgar cobertura adicional acudiendo a programas de reaseguro o de co-aseguro, destacándose aquí el Programa Cooperativo de Garantías por el cual el OMGI encabeza una suerte de “equipo” de aseguradoras.

Vale aclarar aquí que el OMGI puede tanto contratar reaseguros como actuar como reaseguradora. Mediante la contratación de reaseguros -ya sea con contrapartes públicas o privadas- consigue ampliar su capacidad de acción y a través de su accionar como reaseguradora logra mejor acceso y condiciones para el asegurado principal. Para aceptar reasegurar una inversión se exige que en el primer contrato estén contempladas cuestiones tales como la ambiental y la laboral y que las provisiones sobre las mismas sean contestes con los estándares del Organismo.

En cualquier caso el inversionista asume una porción del riesgo en caso de pérdidas ya sea por concepto de deuda o capital.

Existe dentro del Organismo un programa especial para las pequeñas inversiones, entendiéndose por tales las realizadas por pequeños y medianos inversionistas en la pequeña y medianas empresas (PYMES).

Se considera PYME a la empresa que reúna al menos dos de los requisitos siguientes:

- Un máximo de trescientos empleados.
- Activos totales no superiores a quince millones de dólares.
- Ventas anuales totales no superiores a quince millones de dólares.

Por su parte se entiende por pequeño y mediano inversionista a aquella empresa que cuente con un máximo de trescientos setenta y cinco empleados y cumpla al menos una de las dos condiciones siguientes:

- Activos totales no superiores a cincuenta millones de dólares.
- Ventas anuales no superiores a cien millones de dólares.

El programa otorga garantías contra la inconvertibilidad de monedas o restricciones a las transferencias, expropiaciones y guerras o disturbios internos -no incluye la ruptura de contrato por el Estado- a inversionistas extranjeros que invierten en PYMEs y a instituciones financieras que a su vez otorgan préstamos a PYMEs a través de instituciones locales.

Las garantías otorgadas dentro del programa son de menor cuantía -un máximo de cinco millones de dólares- y su trámite es más simple que el general, además de contemplar la exención del pago de comisión de solicitud.

Se otorgan por un plazo mínimo de tres años y pueden extenderse hasta diez años, pudiendo prorrogarse hasta un lustro más al momento de su vencimiento.

“A fin de que el MIGA pague una indemnización respecto de una inversión asegurada, se deben ceder al MIGA, libres de gravámenes, las acciones, los activos y otros valores obtenidos por el inversionista en relación con dicha inversión” (OMGI, 2004b:6).

Una cuestión final a plantear en sobre las garantías del OMGI está referida a la posibilidad con la que cuenta el BM -como vimos supra- de otorgar sus propias garantías.

La diferencia entre unas y otras viene dada básicamente por el hecho de que mientras el BM requiere una contra garantía del gobierno del Estado en que se realizará la inversión y sólo asegura instrumentos de deuda el OMGI no requiere la contra garantía -aunque sí una aprobación del país de destino de la inversión asegurada- y cubre, como estamos viendo, aspectos diferentes a la instrumentación de deuda.

La función de asistencia técnica a cargo del OMGI no es menos importante que su función como aseguradora internacional: mediante su servicio de asistencia técnica el OMGI ayuda a los gobiernos de los Estados miembros y a intermediarios privados que actúan en el campo de la promoción de inversiones brindándoles herramientas, técnica y su experiencia (*know-how*) en la localización y captación de IED al tiempo que fortalece “their ability to respond effectively to investor needs as they prepare and implement investments” (OMGI, 2005:18).

En términos prácticos su misión es la de trabajar a favor de los países pobres -que por serlo resultan también los menos preparados para captar IED- en la lucha que se ha generado a nivel mundial por atraer el interés de los inversores internacionales.

La asistencia técnica es vista como complementaria de la función aseguradora: “When MIGA was conceived, its creators saw the need for a technical assistance and advisory function that would serve to complement its guarantee activity” (OMGI, 1998:22).

Esta comprensión se refleja en el artículo 2 del Convenio Constitutivo del OMGI, en su referencia abierta a la responsabilidad del Organismo de realizar “actividades complementarias apropiadas para promover el flujo de inversiones hacia los países miembros en desarrollo y entre los mismos”. Coadyuvando a ello, adquiere mayor especificidad en el artículo 23: “a) El organismo realizará investigaciones, emprenderá actividades para promover corrientes de inversión y diseminará información sobre oportunidades de inversión en los países miembros en desarrollo, a fin de mejorar las condiciones para las corrientes de inversión extranjera hacia dichos países. El Organismo, a solicitud de un miembro, podrá proporcionar asesoría y asistencia técnica con el objeto de mejorar las condiciones para las inversiones en los territorios de ese miembro. Al realizar estas actividades, el Organismo:

- i) se orientará por los acuerdos de inversión pertinentes celebrados entre países miembros,
- ii) procurará eliminar impedimentos, tanto en los países desarrollados como en desarrollo, a la corriente de inversión hacia los países miembros en desarrollo, y
- iii) coordinará sus actividades con las de otras entidades interesadas en la promoción de la inversión extranjera y en especial la Corporación Financiera Internacional”.

La referencia final a la CFI cobró particular importancia durante los primeros años de existencia del OMGI debido al contexto en el que debió dar sus primeros pasos la función de asistencia técnica en el mismo.

Es que entre el momento de la firma y el de la entrada en vigor del Convenio Constitutivo del Organismo se creó dentro del Grupo BM una unidad cuyo objetivo era precisamente el de brindar asistencia técnica a los países “en desarrollo” en busca de atraer inversiones extranjeras: el Foreign Investment Advisory Service (FIAS) que comenzó a operar dentro de la CFI en 1986.

Cuando el OMGI comenzó a operar “it was decided that one component of the advisory role of the newly established MIGA should be delivered through the mechanism of MIGA’s joining with IFC to oversee the nascent FIAS” (OMGI: 1998:23).

Se decidió que los “projects primarily intended to provide technical or advisory services to members and research essential to such services should be designed and carried out by the Foreign Investment Advisory Service, a facility to be jointly administered and supported by the Agency and the IFC. Other technical, advisory and consultative activities primarily designed to serve the membership of the Agency as a whole or to support the guarantee program may be carried out solely by the Agency or in association with other international

or national agencies, as it judges in each case to be most effective and appropriate” (OMGI, 2002:artículo 7.08).

A tales efectos se firmó un acuerdo entre la CFI y el OMGI. La contraparte del FIAS dentro de este último fue la Policy and Advisory Services Unit (PAS), creada en 1989.

Así operó la asistencia técnica del OMGI entre 1989 y 1993. En ese año existía una marcada diferencia de opiniones dentro del Directorio Ejecutivo: parte del mismo entendía que el OMGI debía ceder definitivamente la función de asistencia al FIAS y otros entendían que debían asumirla de manera exclusiva.

Finalmente en noviembre de 1993 se decidió interrumpir el acuerdo entre la CFI y el OMGI y el PAS cambió su nombre por el de Investment Marketing Services (IMS).

Desde entonces el foco de la asistencia se puso en el desarrollo de servicios innovadores capaces de facilitar la IED en los países de la Categoría II del OMGI y en lograr que la labor del IMS se extienda a la mayor cantidad posible de los mismos.

Se mantuvo una práctica iniciada por el PAS de llamar a conferencias generales y amplias de promoción de las inversiones en un país, pero cambiando su foco: en lugar de dedicarse a un país pasaron a ser conferencias donde se elegía un área y se planteaban las inversiones que la misma posibilitaba en el conjunto de los Estados de la Categoría II (tales como minería y turismo).

Paralelamente se inició el trabajo de acrecentar la cantidad y la calidad de la información disponible sobre posibilidades de inversiones.

Una herramienta fundamental utilizada a tal fin fue internet: en octubre de 1995 se presentó el “Investment Promotion Network (IPAnet)” una base de datos para el intercambio de información orientada a los inversores internacionales.

El éxito conseguido por la IPAnet llevó al desarrollo de “Privatizationlink”, presentada en junio de 1998 como un espacio virtual de marketing e información sobre privatizaciones, convirtiéndose en el elemento más evidente del apoyo del Organismo a los procesos privatizadores impulsados por las IFIs.

Estos dos sitios fueron seguidos por el “FDI net” y el “PRI-center” -un centro de seguros contra riesgos políticos-. El primero presenta información sobre oportunidades específicas de inversión extranjera directa y sus entornos comerciales y legales mientras que el segundo ofrece un análisis sobre países e indicadores específicos sobre seguros contra riesgos políticos, en mérito a los cuales clasifica a los países en función del clima de inversión reinante en cada uno de ellos.

En los últimos años se ha dado, dentro de la asistencia técnica, especial atención a las PY-MEs cuyo desarrollo “requires more than just investment in the form of FDI or local financial support. Technical assistance is critically needed, not just for small businesses, but for the intermediaries that serve them, and the government authorities that have the power to remove bureaucratic hurdles and enact laws to create small business-friendly environments” (OMGI, 2004c:5).

El perfil de la asistencia técnica que brinda el OMGI se completa con su apoyo al mejoramiento de las capacidades para llevar inversiones extranjeras a los países de la Categoría II. A tal efecto apoya a intermediarios financieros que han demostrado su compromiso con el tema facilitándoles herramientas y compartiendo con ellos la experiencia adquirida por el OMGI.

Una última función a destacar del OMGI es la de mediador en caso de disputas.

De acuerdo al artículo 23 de su Convenio Constitutivo el OMGI “alentará el arreglo amistoso de diferencias entre inversionistas y países receptores”.

El Organismo puede intervenir como mediador aún cuando las diferencias aparezcan respecto de proyectos en el que no actúa como asegurador, siempre y cuando tengan lugar respecto de sus Estados miembros.

“MIGA’s objective in these cases is to resolve the disputes before they require formal arbitration and, just as importantly, to improve international perceptions of the foreign investment climate in the countries concerned” (OMGI, 2004c:18).

Cuando actúa como mediador el OMGI debe atender a las características básicas de este modo de solución de controversias: debe ser imparcial, actuar de forma voluntaria llevando adelante un proceso informal y libre de costos para las partes, al cabo del cual hará recomendaciones que no tienen carácter de obligatorias.

El OMGI hoy

La actual Vicepresidenta Ejecutiva para el OMGI -quien detenta el cargo desde 2003- es Yukiko Omura.

La actuación del OMGI se centra en cuatro áreas consideradas fundamentales por el impacto de las inversiones:

- El desarrollo de infraestructura.
- Los mercados y países de alto riesgo y/o ingreso bajo.
- La inversión en países afectados por situaciones de conflicto.
- Las inversiones sur-sur o inversiones entre países en desarrollo.

Hasta la fecha el Organismo solo ha pagado seguros en tres ocasiones: el ya mencionado caso de Indonesia, un caso en Nepal -una planta hidroeléctrica fue atacada por guerrilleros maoístas en 2002- y otro en Argentina.

Respecto de este último el Informe Anual 2006 del OMGI nos informa que “On January 10, 2005, MIGA made a determination to pay in full the expropriation claim received on January 13, 2004 for losses related to a project in Argentina. The total claim amounts to \$1,395,778, of which \$558,311 (representing 40 percent) was paid on February 24, 2005. The payment of the remaining \$837,467 (representing 60 percent) is recorded in “Accounts payable and accrued expenses” in the liability section of the balance sheet for the fiscal years ended June 30, 2006 and June 30, 2005 (...) MIGA is in the process of determining the amount of compensation to be paid given that the applicable CER (one of the two indexes used to adjust pesified debts for inflation) might result in an amount lower than \$837,467”. (OMGI, 2006:99).

Los siguientes cuadros presentan los datos más destacados de las operaciones del OMGI en el año 2005, y nos muestran la evolución y crecimiento de las mismas.

Resumen de operaciones de garantía del OMGI (Años 2000 a 2005)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	FY90-05
Number of Guarantees Issued	53	66	59	59	55	62	773
Number of Projects Supported	37	46	33	37	35	33	486
Amount of New Issuance, Gross (\$ B)	1.6	2.0	1.2	1.4	1.1	1.2	14.0
Amount of New Issuance, Total (\$ B) ¹	1.9	2.2	1.4	1.4	1.1	1.2	14.7
Gross Exposure (\$ B) ²	4.4	5.2	5.3	5.1	5.2	5.1	-
Net Exposure (\$ B) ²	2.8	3.2	3.2	3.2	3.3	3.1	-

¹. Incluye los montos ampliados a través del Programa Cooperativo de Garantías.

². La exposición bruta (gross exposure) es el máximo pasivo agregado. La exposición neta (net exposure) es igual a la exposición bruta menos los reaseguros.

Fuente: OMGI, 2005

Si cruzamos los treinta y tres proyectos garantizados por el OMGI con las cuatro áreas fundamentales supra mencionadas hallamos que veinte de ellos se desarrollan en mercados o países de alto riesgo y/o ingreso bajo, doce en países afectados por situaciones de conflicto, siete son proyectos de desarrollo de infraestructura y cuatro representan inversiones sur-sur.⁵⁵ Veinte de ellos tienen lugar en países aptos para recibir apoyo de la AIF, ocho pertenecen al África subsahariana.

Evolución de las operaciones de asistencia técnica del OMGI

(Años 2000 a 2005)

Año	Cantidad de proyectos	Año	Cantidad de proyectos
2000	41	2003	71
2001	74	2004	65
2002	77	2005	84

Fuente: OMGI, 2005

De los ochenta y cuatro proyectos de asistencia técnica llevados a cabo en 2005 veinte vincularon a países aptos para recibir apoyo de la AIF, once de los cuales se encuentran en África subsahariana.

La distribución geográfica por zonas de esos proyectos es la siguiente: dieciocho tienen lugar en Asia y el Pacífico, veinticinco en Europa y Asia Central, doce en América Latina y el Caribe, cuatro en el Medio Oriente y norte de África, veintiuno en África Subsahariana y cuatro son considera-

dos “actividades globales” ya que impactan en el conjunto de las regiones.

En cuanto a los sectores a los que se dirige la actividad del OMGI hallamos que:

⁵⁵ Obviamente existen proyectos que reúnen más de un área prioritaria de interés del OMGI, por esa razón la suma de los proyectos desagregados por área supera la del total de proyectos.

Evolución de la exposición bruta por sector de operaciones del OMGI**(Años 1999 a 2005)**

	FY99	FY00	FY01	FY02	FY03	FY04	FY05
Infraestructura	19	29	29	36	41	38	39
Financiamiento	42	34	36	35	29	35	39
Petróleo, Gas y Minería	16	14	14	12	12	11	9
Turismo y Servicios	7	10	8	6	7	7	5
Agronegocios y Manufactura	16	13	13	11	11	9	8
Total	100						

Como se ve la exposición asumida en el área de infraestructura a crecido desde 1999 a expensas de todas las demás reseñadas.

El Centro Internacional de Arreglo de Disputas relativas a Inversiones (CIADI)

Desde el nacimiento del BM su Presidente fue convocado en varias oportunidades para intervenir facilitando la solución de diferencias en asuntos relacionados con inversiones en materia de desarrollo.

“En varias ocasiones se solicitó al presidente del Banco Mundial sus buenos oficios para que mediara entre un Estado y un inversionista; llegó incluso a ser conciliador y hasta árbitro. Estas solicitudes confirmaban la necesidad de crear una organización independiente que se encargara del arreglo de diferencias entre Estado e inversionistas privados, y que además garantizara un equilibrio entre los intereses de ambas partes” (Álvarez Ávila, 2002:207).

Respondiendo a esta necesidad la Junta de Gobernadores del BM emitió el 18 de septiembre de 1962 su Resolución 174 que autorizó a los directores ejecutivos a estudiar la posibilidad de crear una organización a tal fin.

El Presidente del BM llamó entonces a especialistas representantes de las diferentes regiones del mundo que mantuvieron una serie de encuentros en los que buscaron delinear los contornos para esa institución: Adis-Abbeba -diciembre de 1963-, Santiago de Chile y Ginebra -ambas en febrero de 1964-, Bangkok -abril y mayo de 1964-. Esas reuniones trabajaron sobre un borrador elaborado por personal del BM.

A esos cónclaves les sucedieron una nueva serie de encuentros entre un comité legal integrado por sesenta y un Estados y los directores ejecutivos del Banco.

Como resultado de ese proceso el 18 de marzo de 1965 se presentó a los gobiernos de los Estados miembros del BM el “Convenio sobre Arreglo de Diferencias relativas a Inversiones entre Estados y Nacionales de otros Estados”.

En mayo de ese mismo año Aron Broches, Consejero General del BM, pronunciaba un discurso ante la National Association of Manufacturers de los Estados Unidos en el que afirmaba que “The Bank’s own experience had made it aware of the difficulty, and at the same time the importance, of finding an effective method of resolving misunderstandings and settling disputes which may arise during the life of an investment without either de-

tracting from the sovereignty of the host State or prejudicing the legitimate interests of the foreign investor” (citado en Banco Mundial, 2005c:118-119).

El Convenio entró en vigor el 14 de octubre de 1966⁵⁶ con el fin de “promover inversiones extranjeras privadas mejorando el clima de inversión para inversionistas y Estados receptores de inversión por igual” (Broches, 1995:266).

Algunos entienden que su real razón de ser es bien diferente: “Su objetivo es tutelar y proteger los intereses de las corporaciones internacionales, en caso de controversias, conflictos, disputas, *entre inversores particulares y Estados*” (Chimuris, 2005).

Según se el Convenio, el CIADI es un organismo intergubernamental y autónomo. Está gobernado por un Consejo Administrativo que cuenta con el apoyo de un Secretario General.

El Consejo está encabezado por el Presidente del BM -sin derecho a voto en él- e integrado por un representante titular y un suplente por cada Estado que ha ratificado el Convenio. Se reúne anualmente en paralelo a las reuniones del Consejo del BM.

“Las funciones principales del Consejo Administrativo son la elección de Secretario General y de los Secretarios Generales Adjuntos; y la adopción del presupuesto anual del Centro, de los reglamentos administrativos y financieros, de las reglas de procedimiento a seguir para la incoación de los procedimientos, y de las reglas procesales aplicables a la conciliación y al arbitraje. Los acuerdos que se adopten sobre estas materias requieren una mayoría de dos tercios de los miembros del Consejo” (Informe de los Directores Ejecutivos acerca del Convenio sobre Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones entre Estados y Nacionales de Otros Estados, párrafo 19).

En el Consejo Administrativo se aplica el sistema de votación de “un Estado, un voto” y las decisiones se adoptan, como principio general, por mayoría simple de votos efectivamente emitidos.

No obstante su carácter de autónomo, el CIADI está estrechamente ligado al BM y es parte del Grupo: los gastos del secretariado del CIADI se financian con cargo al presupuesto del BM, su sede “se encuentra en las oficinas centrales del Banco, en Washington; su membresía, en términos generales, está limitada a aquellos estados que son miembros también del Banco; el personal que trabaja en el CIADI es en su totalidad personal del Banco destacado al Centro; y, además, tradicionalmente, el Vice-presidente y Asesor Jurídico del Banco ha sido siempre elegido por el Consejo Administrativo del CIADI como su Secretario General” (Dañino Zapata, 2005:4-5).

El Secretario General es elegido por el Consejo Administrativo a Propuesta del Presidente del BM.

La autonomía del CIADI es en consecuencia -cuando menos- dudosa.

El Convenio dispone que es obligación del CIADI mantener una lista de conciliadores y otra de árbitros. A tal fin cada Estado miembro podrá designar cuatro personas para cada lista -una misma persona puede figurar en ambas listas-, las que no necesariamente deben ser nacionales de ese Estado.

A cada una de las listas así integradas podrá el Presidente agregar diez nuevos nombres de

⁵⁶ El Convenio establecía que su entrada en vigor ocurriría treinta días después de recibir su vigésima ratificación. Los 20 miembros iniciales del CIADI fueron -por orden de ratificación del Convenio- Nigeria, Mauritania, Cote d'Ivoire, República Centroafricana, Gabón, Uganda, Estados Unidos, Tunes, Congo, Ghana, India, Sierra Leona, Malasia, Malawi, Chad, Burkina-Faso, Benin, Madagascar, Jamaica y los Países Bajos.

diferentes nacionalidades. “Al hacer la designación de las personas que han de figurar en las Listas, el Presidente deberá además tener presente la importancia de que en dichas Listas estén representados los principales sistemas jurídicos del mundo y los ramos más importantes de la actividad económica.” (Convenio sobre Arreglo de Diferencias relativas a Inversiones entre Estados y Nacionales de otros Estados, artículo 14.2).

Todas las designaciones de conciliadores y árbitros son por seis años renovables.

La jurisdicción del Centro alcanza a “las diferencias de naturaleza jurídica que surjan directamente de una inversión entre un Estado Contratante (o cualquiera subdivisión política u organismo público de un Estado Contratante acreditados ante el Centro por dicho

Estado) y el nacional de otro Estado Contratante” que las partes hayan consentido expresamente someter al Centro (Convenio sobre Arreglo de Diferencias relativas a Inversiones entre Estados y Nacionales de otros Estados, artículo 25.1).

El Informe de los Directores Ejecutivos acerca del Convenio sobre Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones entre Estados y Nacionales de Otros Estados (BIRF, 1965:párrafo 26) expresa que “La expresión *diferencia de naturaleza jurídica* se ha utilizado para dejar aclarado que están comprendidos dentro de la jurisdicción del Centro los conflictos de derechos, pero no los simples conflictos de intereses. La diferencia debe referirse a la existencia o al alcance de un derecho u obligación de orden legal, o a la naturaleza o al alcance de la reparación a que dé lugar la violación de una obligación de orden legal”.

Es llamativo que el Convenio no defina en ningún momento qué se entiende por “inversiones”, aunque esto parece formar parte de una intención de dejar abierta a las partes en una diferencia establecer si la misma tiene cabida en el término: “this lack of definition, which was deliberate, has enabled ICSID tribunals to accommodate both traditional types of investment in the form of capital contributions and new types of investment including service contracts and transfers of technology” (Shihata, 1986b:270).

La aceptación de la jurisdicción del CIADI es voluntaria, pero una vez que se ha aceptado es irrevocable. La necesidad establecida por el Convenio de que la misma deba ser aceptada frente a cada inversión en particular ha llevado a Shihata a afirmar que “the act of ratification of the ICSID Convention is only an expression of a Contracting State’s willingness, in principle, to make use of the ICSID machinery” (Shihata, 1986b:269).

El consentimiento en someter la diferencia al CIADI debe darse por escrito *a priori* o *a posteriori* de surgida la diferencia y debe encontrarse vigente al momento de su elevación al Centro.

Se expresa por alguna de tres vías posibles:

- Legislativo: el compromiso se incorpora como resultado de la aceptación por el inversionista de una oferta contenida en la legislación del Estado receptor de la inversión
- Contractual: se incluye el compromiso en un contrato de inversiones que tiene lugar entre las partes.
- Internacional: el compromiso aparece dentro de un tratado bilateral de inversiones o en un tratado de libre comercio.

Hasta la década de 1980 todos los casos presentados al CIADI se apoyaron en aceptación de su jurisdicción por la última de las vías reseñadas, desde entonces se ha incrementado la utilización de las dos primeras posibilidades.

Existen tres formas de expresar el mencionado compromiso:

- Como compromiso de someter las diferencias entre inversionista y Estado receptor de la inversión serán a la jurisdicción del CIADI si ambas partes así lo acuerdan al aparecer la misma.
- Como compromiso del Estado receptor de la inversión de brindar su consentimiento a la jurisdicción del CIADI a solicitud del inversionista.
- Como compromiso incondicional de someter las posibles controversias que aparezcan a la jurisdicción del CIADI⁵⁷.

“En la práctica, sin embargo, la mayoría de casos se basan en instrumentos jurídicos diferentes a una cláusula arbitral pactada directamente entre un inversionista y un Estado. Esto se debe a que el artículo 25 de la Convención requiere solamente el *consentimiento escrito* de las partes para acceder al CIADI, sin precisar formalidades ni requisitos adicionales” (Kundmüller Caminiti y Rubio Guerrero, 2006:88-89).

La calidad de parte en la disputa es atribuible a:

- El Estado receptor de la inversión: debe ser parte del CIADI al momento de presentarse la diferencia a proceso de conciliación o arbitraje.
 - Aunque el texto de la Convención se refiera a “Estados” existe la posibilidad de que una subdivisión política e incluso un organismo público si el Estado en cuestión lo ha autorizado en el CIADI, casos en los cuales el consentimiento de la jurisdicción del CIADI debe ser dado por la subdivisión o agencia parte de la diferencia con aprobación del Estado.⁵⁸ Estas autorizaciones pueden ser otorgadas en forma genérica o bien *ad-hoc*.
- El inversionista: puede ser una persona física o jurídica.
 - En el caso de personas físicas se requiere que sean nacionales de un Estado miembro del CIADI que no sea el mismo Estado en el cual tiene lugar la inversión (queda incluido en la negativa el inversionista que tiene doble nacionalidad, siendo una de ellas la del Estado donde se efectúa la inversión).
 - En el caso de las personas jurídicas debe cumplir al menos una de las siguientes condiciones: tener nacionalidad de un Estado Contratante distinto al que es la otra parte de la diferencia o, si es nacional del Estado que es parte en la diferencia, las partes deben haberle otorgado el carácter de nacional de otro Estado Contratante, a los efectos de la Convención, por estar sometida a control extranjero.

Conforme autores como Broches (1995) o Kundmüller Caminiti y Rubio Guerrero (2006) esto tiene la particularidad de otorgar a las empresas privadas en sujetos de derecho internacional.

Las acciones podrán ser iniciadas tanto por los Estados como por los inversionistas privados. A lo largo de su existencia se han registrado dos casos en que son los Estados quienes han iniciado el arbitraje.⁵⁹

La Convención no incluye normas de derecho sustantivas sino que deja librado a las partes acordar el derecho que debe ser aplicado por el tribunal. A falta de acuerdo se aplica la legislación del Estado que sea parte en la controversia y las normas de derecho internacio-

⁵⁷ Para ver en detalle las diferentes “cláusulas CIADI” se recomienda ver la página <http://www.worldbank.org/icsid/model-clauses-en/main.htm> en el sitio web del Centro.

⁵⁸ Hasta 2003 habían sido autorizadas subdivisiones políticas o agencias por diez Estados: Australia, Ecuador, Guinea, Kenya, Madagascar, Nigeria, Perú, Portugal, Reino Unido y Sudán.

⁵⁹ Se trata de los casos Gabón vs. Société Serete S.A. y Tanzania Electric Suply Company Limited vs. Independent Power Tanzania Limited.

nal que pudieran ser aplicables.

Así se desprende del artículo 42 del Convenio del CIADI: 1) El Tribunal decidirá la diferencia de acuerdo con las normas de derecho acordadas por las partes. A falta de acuerdo, el Tribunal aplicará la legislación del Estado que sea parte en la diferencia, incluyendo sus normas de derecho internacional privado, y aquellas normas de derecho internacional que pudieren ser aplicables.

2) El Tribunal no podrá eximirse de fallar so pretexto de silencio u oscuridad de la ley”.

Los laudos pronunciados son inapelables -aunque en ciertas circunstancias específicas puede solicitarse aclaratoria al Secretario General, la revisión e incluso la anulación del laudo- y los Estados miembros del CIADI deben reconocerles carácter obligatorio y hacer ejecutar en sus territorios “las obligaciones pecuniarias impuestas por el laudo como si se tratase de una sentencia firme dictada por un tribunal existente en dicho Estado” (Convenio sobre Arreglo de Diferencias relativas a Inversiones entre Estados y Nacionales de otros Estados, artículo 54.1).

No obstante estas obligaciones el mismo Convenio determina en su artículo 55 que la ejecución forzosa del laudo no puede erosionar la inmunidad soberana si ésta es reconocida por el ordenamiento jurídico del Estado.

Al respecto es interesante el aporte que realizan el Informe de los Directores Ejecutivos acerca del Convenio sobre Arreglo de Diferencias relativas a Inversiones entre Estados y Nacionales de de otros Estados (BIRF, 1965) cuyo párrafo 33 afirma que “Cuando un Estado receptor consiente en someter al Centro la diferencia con un inversionista, otorgando así al inversionista acceso directo a una jurisdicción de carácter internacional, dicho inversionista no debe quedar en posición de pedir a su Estado que respalde su caso ni se debe permitir a éste que lo haga”, es decir que hay una expresa prohibición del ejercicio de la protección diplomática, que cede si el Estado parte en la controversia se niega a cumplir el laudo pronunciado.

El 13 de enero de 1972 el Centro recibió su primer caso de arbitraje: Holiday Inns S.A. y otros vs. Marruecos, que fue finalmente resuelto por acuerdo entre las partes lo que produjo la discontinuación del proceso en 1978.

El 27 de septiembre de ese año el Consejo Administrativo autorizó al Secretario General del CIADI a “administrar procedimientos que estén fuera del alcance del convenio del CIADI” (Álvarez Ávila, 2002:208).

Nacieron así las “Reglas del Mecanismo Complementario” (RMC) por las que el Secretario queda habilitado para administrar procesos de conciliación y arbitraje entre Estados e inversores privados excluidos del ámbito de aplicación del Convenio del CIADI.⁶⁰

Se trata de “(i) procedimientos de comprobación de hechos; (ii) procedimientos de conciliación o arbitraje para el arreglo de diferencias relativas a inversiones que surjan entre partes, una de las cuales no sea un Estado Contratante o un nacional de un Estado Contratante; y (iii) procedimientos de conciliación o arbitraje entre partes, de las cuales al menos una sea un Estado Contratante o un nacional de un Estado Contratante, para el arreglo de diferencias que no surjan directamente de una inversión, a condición de que la transacción en cuestión no sea una transacción comercial ordinaria” (CIADI 2006:5).

⁶⁰ Las mencionadas Reglas fueron enmendadas en abril de 2006. Las referencias que se hacen en el texto a las mismas responden a esa versión.

Bajo este mecanismo “los Estados y los inversionistas arbitran sus controversias sin que ello implique que se haya producido la sujeción integral a la Convención del CIADI ni a sus reglas especiales de arbitraje. Sin embargo, la Secretaría General efectúa un screening para verificar que se trate de una controversia derivada de una inversión y brinda apoyo administrativo para el desarrollo del arbitraje” (Kundmüller Caminiti y Rubio Guerrero, 2006:81).

Debido a que las reglas que dan seguridad a la ejecución del laudo contempladas en el Convenio CIADI no son aplicables a los casos sometidos a las Reglas del Mecanismo Complementario, las mismas determinan que los arbitrajes se realicen en el territorio de Estados que integren la Convención de Nueva York de 1958 sobre Reconocimiento y Ejecución de Sentencias Arbitrales Extranjeras, que en su texto establece un núcleo básico de garantías jurídicas.

Finalmente vale mencionar que debido a los rápidos cambios que se suceden en materia de inversiones financieras el CIADI ha adoptado la práctica de efectuar revisiones periódicas de sus reglas.

En 2005 el secretariado del CIADI se puso al frente del impulso de cambios normativos que se inició con la publicación del “Discussion Paper on Possible Improvements of the Framework for ICSID Arbitration” enviado a los Estados para su revisión y hecho público a fin de recibir críticas.

Sobre la base de las opiniones recibidas se elaboró un documento de trabajo sobre cambios recomendados al reglamento y las reglas del CIADI -publicado en mayo de 2005- que, tras la aprobación del Consejo Administrativo, entró en vigor en 2006.

Los principales progresos de esta nueva revisión se dan en las áreas de solicitud de medidas provisionales, rechazo *in limine* de solicitudes insustanciales, admisión de terceras partes en el proceso, publicidad de los laudos pronunciados y requerimiento de información a árbitros.

El CIADI hoy

La cantidad de asuntos sometidos al CIADI se mantiene, en los últimos 4 años, en un rango que oscila entre los veinticinco y los treinta casos, según lo ilustra la tabla siguiente:

Incremento de la cantidad de casos presentados al CIADI

(Ejercicios fiscales 2002 a 2005)

	Ejercicio fiscal ⁽¹⁾				
	2002	2003	2004	2005	2006
Total acumulado de casos presentados ante el CIADI al cierre del ejercicio	103	129	159	184	210
Incremento en el ejercicio		26	30	25	26

(1) Los ejercicios fiscales se inician el 1° de julio del año anterior al indicado y culminan el 30 de junio del año indicado.

Fuente: CIADI (2002)(2003)(2004)(2005)(2006b)

En el ejercicio fiscal 2006 el Centro registró veintiséis nuevos casos, dos pedidos para iniciar procedimientos de anulación de laudos y una solicitud de rectificación de uno de ellos.

De los nuevos casos tres se insertan en las RMC mientras que los restantes correspondieron a procedimientos de arbitraje en el marco del Convenio del CIADI.

En cinco casos de esos nuevos casos la jurisdicción del CIADI estuvo habilitada por cláusulas insertas en contratos de inversión, dieciséis casos fueron habilitados por tratados bilaterales de inversiones y los otros cinco por tratados multilaterales de inversiones.

Como resultado “El número de procedimientos ante el CIADI siguió aumentando durante el ejercicio hasta alcanzar una cifra sin precedentes de 118 casos administrados por el Centro en el curso de un ejercicio fiscal” (CIADI, 2006b:5).

Si bien el cierre del ejercicio fiscal 2006 mostró un aumento de casos en los que están involucrados Estados de Europa Oriental y Asia Central -representaron el 52% de las demandas-, los Estados de América Latina y el Caribe siguen siendo los que más casos pendientes en su contra mantienen abiertos.

La siguiente tabla refleja los casos en proceso ante el CIADI entre el 1° de enero y el 31 de diciembre de 2005:

Procedimientos en curso ante el CIADI entre el 1/1/2005 y el 31/12/2005

País	Cantidad de casos en proceso ante el CIADI en 2005	País	Cantidad de casos en proceso ante el CIADI en 2005
Argentina	37	Kenia	1
Argelia	2	Lituania	1
Bangladesh	1	Malasia	1
Burundi	1	Marruecos	1
Bulgaria	1	México	7
Bolivia	1	Mongolia	1
Chile	3	Níger	1
Congo	4	Pakistán	2
Ecuador	5	Perú	2
Egipto	7	Polonia	1
El Salvador	1	Rumania	3
Emiratos Árabes Unidos	1	Seychelles	1
Eslovenia	2	Tanzania	1
Estonia	1	Togo	1
Filipinas	2	Túnez	1
Gabón	1	Turquía	2

Georgia	2	Trinidad y Tobago	1
Grenada	1	Ucrania	2
Hungría	2	Venezuela	2
Indonesia	1	Yemen	1
Jordania	1	Zimbabwe	1
Kazajstán	1	Total:	112

Fuente: Elaboración propia sobre datos publicados en ICSID News del año 2005

Como se ve claramente la crisis de la Argentina -o quizás sea más justo decir la vía que eligió para enfrentarla- tuvo entre sus resultados el hecho de que al año 2005 un tercio del total de los procesos ante el CIADI la tuvieran como parte demandada.

Desde una perspectiva de área de inversión los casos pendientes están concentrados en proyectos vinculados al sector energético y de servicios públicos.

Conclusiones

El BM ha sido desde el momento mismo de su nacimiento más una herramienta de la política exterior de un pequeño grupo de Estados -entre los que se destaca claramente Estados Unidos- que una herramienta para lograr el Desarrollo de sus miembros más pobres.

La evolución del BIRF al actual Grupo BM muestra a las claras que se ha seguido el ritmo de las necesidades de los países ricos de facilitar y garantizar el movimiento de capitales financieros propios y de sus empresas.

Incluso el nacimiento de la AIF, forzado por la dinámica propia de las necesidades y el número de los países más pobres, solo fue posible cuando los países ricos que controlan el BIRF vieron como real la posibilidad de perder el control de una parte importante de los recursos que ponen a disposición de los mismos.

No afirmamos nada nuevo cuando hacemos referencia a la forma en que se toman las decisiones dentro del BM, la que demuestra claramente no sólo la ausencia de cualquier componente democrático -una exigencia del Banco para liberar fondos- sino además el celo puesto por los países ricos por asegurarse el control de los recursos puestos a disposición de la institución.

El poder de veto que de hecho detentan los Estados Unidos en la institución es inaceptable y se opone a los fines para los que la misma fue creada.

Toda esta situación se torna aun más grave dado que el BM, con el BIRF a la cabeza, asumen que en la actualidad su misión se traduce en el deber de luchar contra la pobreza.

La Organización de las Naciones Unidas ha aceptado esta situación desde el comienzo, dando cobijo a la institución dentro del sistema de Naciones Unidas pero renunciando completamente a cualquier medida de injerencia en el Banco.

Como consecuencia las acciones de una y otro no tienen necesariamente coordinación; basta ver la evolución de la idea de Desarrollo y de su conceptualización como derecho en el marco de la Asamblea General de la ONU presentada supra.

Más aún: aunque la Cumbre del Milenio de las Naciones Unidas ha definido los ODM y el BM los ha tomado y a expresado su compromiso con ellos, el Grupo Banco Mundial se presenta como un ejecutor de políticas cuyos intereses no están dados por el logro de las metas sino por las necesidades de sus miembros más ricos.

Este debate debió haber integrado la discusión que dio origen a los ODM y que nunca tuvo lugar. En su lugar se asumió que las metas del milenio podían alcanzarse contando con las actuales estructuras. Tras presentar la situación del Grupo BM, eso ya no resulta tan claro.

Bibliografía:

A

AIF (2003, 30 de diciembre) *IDA13 Commitment Authority Framework. FY03-FY05*. Attachment I, (IDA/R202-0199/1), AIF, Washington.

AIF (2004) *Methods for monitoring the achievements made towards IDA results indicators. An external panel review*. Report of a panel of external experts convened to review the methodology of the World Bank's processes for assessing the achievements of IDA, AIF, Washington.

AIF (2004b) *IDA Results Measurement System. Recommendations for IDA14*, AIF, Washington.

AIF (2005) *Colaboración para alcanzar los objetivos de desarrollo del milenio. Aumento de los recursos de la AIF: decimocuarta reposición*, Informe de los Directores Ejecutivos de la Asociación Internacional de Fomento a la Junta de Gobernadores, AIF, Washington.

AIF (2005b) *IDA's commitments, disbursements, and funding in FY05*, AIF, Washington.

Álvarez Ávila, G. (2002) "Las características del arbitraje del CIADI" en *Anuario Mexicano de Derecho Internacional*, Vol. II:206-229, México D.F.

Álvarez Cantalapiedra, S. (2001) *El debate de las necesidades en la era de la globalización. Un análisis del patrón de consumo alimentario español en los últimos veinticinco años*, UCM, Madrid.

Amin, S. (1999) *El capitalismo en la era de la globalización*, Paidós, Barcelona-Buenos Aires-México.

B

Banco Mundial (1975) *The Assault on World Poverty: Problems of Rural Development, Education and Health*, The Johns Hopkins University Press, Baltimore y Londres.

Banco Mundial (1986) *Poverty and Hunger: Issues and Options for Food Security in Developing Countries*, BM, Washington.

Banco Mundial (1990) *World Development Report 1990: Poverty*, Banco Mundial y Oxford University Press, Washington.

Banco Mundial (1992) *Effective Implementation: Key to Development Impact*. Report of the World Bank's Portfolio Management Task Force. Washington.

Banco Mundial (1993) *The East Asian Miracle. Economic Growth and Public Policy*. Oxford University Press, Policy Research Report, Washington.

Banco Mundial (1997) *Manual de operaciones del Banco Mundial: políticas operacionales – Trust Funds (OP 14.40)*, Banco Mundial, Washington.

Banco Mundial (1999) *Effective Implementation: Key to Development Impact*. Grupo de Tareas de la Gestión de Cartera, Washington.

Banco Mundial (2001) *Adjustment lending retrospective: final report*, Operations Policy And Country Services, World Bank, Washington.

Banco Mundial (2001b) *Assessment of Strategic Compact*, International Bank for Reconstruction and Development, International Development Association, Strategy and Resource Management Vice Presidency, Banco Mundial, Washinton.

Banco Mundial (2001c) *The World Bank Annual Report*, Banco Mundial, Washington.

Banco Mundial (2001d) *Private Sector Development Strategy: Issues and Options. A Discussion Document*, Banco Mundial, Washington.

Banco Mundial (2001e) *World development report 2000/2001. Attacking poverty*, Banco Mundial-Oxford University Press, Washington-Nueva York.

Banco Mundial (2002) *Millennium Development Goals*, Banco Mundial, Washington.

Banco Mundial (2003) *Indicators for Monitoring the Millennium Development Goals*, Naciones Unidas, Nueva York.

Banco Mundial (2003b) *Argentina – Crisis y pobreza 2003. Informe de Evaluación de la Pobreza*. Vol. 1: Informe Principal, Banco Mundial, Washington.

Banco Mundial (2003c) *El desafío de Argentina: crecimiento, inclusión social y gobernabilidad*, Banco Mundial, Washington.

Banco Mundial (2004) *Manual de operaciones del Banco Mundial: políticas operacionales (OP 8.60)*, Banco Mundial, Washington.

Banco Mundial (2004b, 9 de agosto) *Disclosing IDA Country Performance Ratings (IDNR2004-0210)*, Washington.

Banco Mundial (2004c) *Global Monitoring Report 2004: Policies and Actions for Achieving the Millennium Development Goals and Related Outcomes*, Banco Mundial, Washington.

Banco Mundial (2005) *Informe Anual 2005: reseña del ejercicio*, Banco Mundial, Washington.

Banco Mundial (2005a) *Manual de operaciones del Banco Mundial: políticas operacionales. Garantías (OP 14.25)*, Banco Mundial, Washington.

Banco Mundial (2005b) *The World Bank Group 2005 Trust Funds Annual Report*, Banco Mundial, Washington.

Banco Mundial (2005c) *World Bank Group Historical Chronology*, The World Bank Group Archives, 2005.

Banco Mundial (2005d) *Getting to Know the World Bank*, Banco Mundial, Washington.

Banco Mundial (2005e) *Management's discussion and Analysis*. Banco Mundial, Washington.

Banco Mundial (2005f) *Examen anual de la eficacia en términos de desarrollo 2004. Los aportes del Banco Mundial al alivio de la pobreza*, Banco Mundial, Washington.

Banco Mundial (2005g) *Millennium Development Goals. Progress and Prospects in Europe and Central Asia*, Banco Mundial, Washington.

Banco Mundial (2005h) *Global Monitoring Report 2005. Millennium Development Goals: From Consensus to Momentum*, Banco Mundial, Washington.

Banco Mundial (2006) *Refuerzo del Compromiso del Banco Mundial con los Países Asociados del BIRF*. Banco Mundial, Washington, 7 de septiembre de 2006.

Banco Mundial (2006b) *World Development Report 2006. Equity and Development*, Banco Mundial y Oxford University Press, Nueva York-Washington.

Banco Mundial (2007) *Global Monitoring Report 2007. Millennium Development Goals: Confronting the Challenges of Gender Equality and Fragile States*, Banco Mundial, Washington.

Banco Mundial (2007b) *The little green data book 2007*, Banco Mundial, Washington.

Banco Mundial y FMI (2004) *Debt Sustainability in Low-Income Countries. Proposal for an Operational Framework and Policy Implications*, Banco Mundial-FMI, Washington.

Bardini, R. (2005, 3 de junio) "La historia secreta que nunca revelará The Washington Post" [on line], colectivo *Bellaciao*, <<http://bellaciao.org>>.

Bayliss, K.; Hall, D. (2002) *Respuesta crítica del PSIRU al documento del Banco Mundial: Privat Sector Development (PSD) Strategy for the World Bank*, Unidad Internacional de Investigación de Servicios Públicos de la Facultad de Ciencias de la Computación y Matemáticas, Universidad de Greenwich, Londres. Traducción al castellano de Margaret Anderson, Centro de Documentación e Información, Cochabamba.

BIRF (1965) *Informe de los Directores Ejecutivos acerca del Convenio sobre Arreglo de Diferencias relativas a Inversiones entre Estados y Nacionales de de otros Estados*, BIRF, Washington.

Bordo, M. (1992) *The Bretton Woods International Monetary System: an historical overview*, NBER working paper series, n° 4033, National Bureau of Economic Research, Cambridge. 15.

Brecknock, J. (1997) "The World Bank and the State: a Brief History" [on line], *School of Oriental and African Studies*. Octubre. <<http://www.brettonwoodsproject.org/topic/governance/wbs/appx.pdf>>

Bretton Woods Project (2006, 16 de febrero) El Banco congela fondos del oleoducto de Chad [on line], *Bretton Woods Project*.

<<http://brettonwoodsproject.org/art.shtml?x=528278>> (último ingreso 25/8/2006).

Broches, A. (1995); *Selected Essays. World Bank, ICSID, and Other Subjects of Public and Private International Law*; Martinus Nijhoff Publishers; Dordrecht, Boston-London.

Brown, B. (1992) *The United States and the politization of the World Bank. Issues of international law and policy*, Kegan Paul International, Londres.

Buira, A. (2005) *The Bretton Woods Institutions: Governance without Legitimacy?*, CSGR Working Paper, n° 180/05, Warwick.

C

Castells, M (1994, 15 de febrero) El fetiche monetario internacional, en *El País* (España). *Economía*: 15.

CEPAL (2000) *Panorama social de América Latina 2000*, CEPAL, Santiago de Chile.

CFI (1996) *Informe anual 1996*, CFI, Washington.

CFI (1998) *Lessons of Experience No. 6: Financial Institutions*, CFI, Washington.

CFI (1999) *Informe Anual 1999. Una mejor calidad de vida mediante el fomento del sector privado*, CFI, Washington.

CFI (2000) *2000 IFC Annual Report*, CFI, Washington.

CFI (2001) *La CFI, una institución diferente. Informe anual 2001*, CFI, Washington.

CFI (2002) *Invertir en un sector privado sostenible. Informe anual 2002*, CFI, Washington.

CFI (2003) *Innovación, impacto, sostenibilidad: el compromiso de la CFI. Informe anual 2003*, CFI, Washington.

CFI (2004) *Valor agregado a la inversión privada. Informe anual 2004*, CFI, Washington.

CFI (2005) *Invertir en progreso con experiencia, innovación y espíritu de colaboración. Informe anual 2005*, CFI, Washington.

CFI (2006) *La CFI en síntesis: Invertir en progreso con experiencia, innovación y espíritu de colaboración*, CFI, Washington.

Chimuris, R. (2005, 16 de septiembre) Orientales, la Patria o el CIADI [on line] en *Rebelión* <www.rebellion.org> (último ingreso 27/11/2005).

CIADI (2001) Informe Anual del CIADI, CIADI, Washington.

CIADI (2002) Informe Anual del CIADI, CIADI, Washington.

CIADI (2003) Informe Anual del CIADI, CIADI, Washington.

CIADI (2004) Informe Anual del CIADI, CIADI, Washington.

CIADI (2005) Informe Anual del CIADI, CIADI, Washington.

CIADI (2006) *Reglamento del Mecanismo Complementario*, CIADI, Washington.

CIADI (2006b) Informe Anual del CIADI, CIADI, Washington.

Clairmont, F. (1994, diciembre) Cinquante ans après, la faillite du système de Bretton Woods en Revista *Le Monde Diplomatique*:12, París.

Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (2000) *Guía Legislativa de la CNUDMI sobre proyectos de infraestructura con financiación privada*, Naciones Unidas, Nueva York.

Cornia, G. (1999) *Social funds in adjustment and stabilization programs*, Research for action papers n° 48, WIDER, Helsinki.

Crook, C. (1991, 12 de octubre). Sisters in the Wood. A Survey of the IMF and the World Bank en *The Economist* (insert).

D

Dallek, R (1993) *Transcript, Robert S. McNamara Oral History, Special Interview I, 3/26/93*, Internet Copy, LBJ Library.

Dañino Zapata, R. (2005, 24 de agosto) Arbitraje Comercial y de Inversiones con el Estado. El CIADI: 40 años después, *Primer Seminario Internacional de Arbitraje*, Centro de Conciliación y Arbitraje Nacional e Internacional de la Cámara de Comercio de Lima, Lima.

Dubois, A. (2001, abril) Las nuevas referencias del desarrollo del Banco Mundial: Análisis crítico de una propuesta, *III Encuentro de la Sociedad de Economía Mundial*, Madrid.

F

Ferrero y de la Loma Osorio, G. (2004) *De los proyectos de cooperación a los procesos de desarrollo. Hacia una gestión orientada al proceso*, UPV, Valencia.

G

Gardner, R.N. (1994) *La diplomacia del dólar y la esterlina: orígenes y futuro del sistema de Bretton Woods*, Galaxia Gutenberg, Madrid. 143.

George, S.; Sabelli, F. (1994), *La religión del crédito. El Banco Mundial y su Imperio Secular*, Intermón, Barcelona. 31.

German, T.; Randel, J. (2000, septiembre): Reality of Aid: Some notes on conditionality and ownership, *Reality of Aid International Authors Council*, Costa Rica.

Gurwitz, J. (2006, 24 de septiembre) La esperanza se nos puede escapar, *El nuevo Herald, Perspectiva*: pp. 23-A.

H

Halle, L. (1991) *The Cold War as history*, Perennial, Nueva York.

Haralz, J. (1997) The International Finance Corporation en Kapur, D., Lewis J. y Webb, R. (eds.) *The World Bank: Its First Half Century. Volume 1: History (805-894)*, Brookings Institution Press, Washington.

I

IFIAC (2000) *Informe de la Comisión de Asesoramiento para las Instituciones Financieras Internacionales. Allan H. Meltzer, Presidente*. The Heritage Foundation, Washington.

IRIN (2006, 9 de enero) Chad: World Bank freezes loans, government urges rethink [on line], *Irinnews* <<http://www.irinnews.org>>.

J

Jakobeit, C. (2004) *Enhancing the Voice of Developing Countries in the World Bank, paper commissioned by the German Ministry for Economic Cooperation and Development* [on line], Hamburg University, Germany. <<http://www.g24.org>>.

Jayawardena, L. (1995) The Keynesian vision and the developing world en Ul Haq, M; Jolly, R; Streeten, P; Haq, K. (eds.) *UN and the Bretton Woods Institutions. New Challenges for the Twenty-First Century* (49-52), Palgrave MacMillan, UK.

Jenkins, B.; Alexander, N. (2005, septiembre) Who Rules the World (Bank)? en *Bank Information Center-IFI Info Brief* [on line], n° 1: 1-8.

K

Keynes, J.M. (1920) *The economic consequences of the peace*, Harcourt, Brace and Howe, Nueva York. Como eBook #15776 [on line] en The Project Gutenberg <http://www.gutenberg.org>. 6-7.

Keynes, J.M. (1944) Statement by Lord Keynes on the proposed Bank for Reconstruction and Development [on line] <http://www.ena.lu/europe/19451949-pioneering-phase/statement-lord-keynes-1944.htm>

Keynes, J.M. (1980) *The Collected Writings of John Maynard Keynes: Volume XXVI. Activities 1941-1946: Shaping the Post-War World Bretton Woods and Reparations*, McMillan, London.

Kindleberger, Ch. (1986) *The world in depression, 1929-1939*, Berkley, University of California Press, 1973, California (segunda edición revisada).

Kundmüller Caminiti, F.; Rubio Guerrero, R. (2006) El arbitraje del CIADI y el Derecho Internacional de las Inversiones: un nuevo horizonte en *Lima Arbitration*, N° 1:69-112, Lima.

L

Leech, D. (2002) *Computation of power indices*, Warwick Economic Research Paper, No. 644, Warwick.

Leech, D.; Leech, R. (2004) *Poder de voto en las instituciones de Bretton Woods*, CSGR Working Paper, No. 154/04, Warwick.

Le Monde (1945, 26 de julio) Les Accords de Bretton-Woods, *Le Monde*, No 188; 2e année: pp. 1.

M

Maestro Yarza, I. (2001, 25-26 de mayo) El Banco Mundial: origen, funciones, mecanismos de funcionamiento y políticas de desarrollo, Jornadas *El sud enfront la política del Banc Mundial*, FCONGD, Barcelona.

Mason, E.; Asher, R. (1973) *The World Bank Since Bretton Woods*, The Brookings Institution, Washington.

Mates, C. (2002, 8 de mayo) Recent developments at IFC, *Seminar on Monetary and Financial Law*, International Monetary Fund.

Milobsky, D.; Galmbos, L. (1995, winter) The McNamara Bank and Its Legacy, 1968-1987 en *Business and Economic History*, volume 24, n° 2: 167-195.

Moodys (2005) *IBRD (World Bank) Report*, n° 94722, Nueva York.

O

OIT (2007) *La igualdad en el trabajo: afrontar los retos que se plantean*, Informe del Director General a la Conferencia Internacional del Trabajo, 96° Reunión, OIT, Ginebra.

OMGI (1998) *MIGA the first ten years*, OMGI, Washington.

OMGI (2002) *Operational Regulations*, OMGI, Washington.

OMGI (2004b) *Brochure: Programa para las pequeñas inversiones*, OMGI, Washington.

OMGI (2004c) *MIGA 2004 Annual Report*, OMGI, Washington.

OMGI (2005) *MIGA 2005 Annual Report*, OMGI, Washington.

OMGI (2006) *MIGA 2006 Annual Report*, OMGI, Washington.

P

Pearson, L. (1969) *Partners in Development. Report of the Commission on International Development*, Praeger Publishers, Nueva York.

Pearson, L. (1972) *Public Address at St. Martin-in-the-Fields on the Occasion of the Presentation to Him of the Victor Gollancz Humanity Award*, London, June 13, 1972.

R

Rajamoorthy, T. (2004, septiembre-octubre) Bretton Woods y el triunfo de la hegemonía de Estados Unidos [on line] en *Revista del Sur*, n° 155-156, Montevideo.
<http://www.redtercermundo.org.uy>

Ryrie, W. (1997) *First World, Third World*, Palgrave MacMillan Publications, Nueva York.

S

Sachs, W. (1996) *Diccionario del desarrollo. Una guía del conocimiento como poder*, PRATEC, Lima.

Salbuchi, A (2003) *El cerebro del mundo*, Ediciones El Copista, Buenos Aires.

Sanahuja, J.A. (1994) *Cambio de rumbo: propuestas para la transformación del Banco Mundial y el FMI*, Centro de Investigación para la Paz, Madrid.

Sanahuja, J.A. (2001) *Altruismo, Mercado y poder. El Banco Mundial y la lucha contra la pobreza*, Intermón Oxfam, Barcelona.

Sanahuja, J.A. (2001b) Del interés nacional a la ciudadanía global. La ayuda al desarrollo y las transformaciones de la sociedad internacional en Gómez Galán, M y Sanahuja J.A. (Coord.) *La cooperación al desarrollo en un mundo en cambio. Perspectivas sobre nuevos ámbitos de intervención* (53-127), CIDEAL, Madrid.

Shihata, I.F.I. (1986) Hacia una mayor despolitización de las diferencias relativas a inversiones” en *Jurídica. Anuario del Departamento de Derecho de la Universidad Iberoamericana*, n° 18: 233-258.

Shihata, I.F.I. (1986b, mayo) The Settlement of Disputes regarding Foreign Investments: The Role of the World Bank, with Particular Reference to ICSID and MIGA, en *Arab Law Quarterly*, Vol. 1, n.º. 3: 265-279.

Stein, R (2003) *Capital social, desarrollo y políticas públicas en la realidad latinoamericana* [on line], Departamento de Trabajo Social, Universidad de Brasilia, CSIC, Documento de trabajo 03-05, Brasilia. <<http://www.iesam.csic.es>>

Surasky, J. (2003) *El Derecho al Desarrollo, la Cooperación Internacional y la condicionalidad de la AOD. Un trabajo sobre caminos inconclusos*, Instituto de Relaciones Internacionales de la Universidad Nacional de La Plata, Serie Estudios e Investigaciones, n.º 27, La Plata.

T

Tamames, R. (1999) *Estructura económica internacional*, 19ª edición revisada y ampliada, Editorial Alianza, Madrid.

Toussaint, E. (2002) *El Banco Mundial y la crisis de la deuda del Tercer Mundo: Puesta en perspectiva histórica*, CADTM, Madrid.

Toussaint, E. (2004a) *El Banco Mundial, el FMI, la ONU y las reivindicaciones del Tercer Mundo*, CADTM, Madrid.

Toussaint, E (2004b) *La bolsa o la vida. Las finanzas contra los pueblos*, CLACSO, Buenos Aires.

Transparency International (2003) *Annual Report*, TI, Berlín.

W

Wolfensohn, J. (2000, 13 de marzo) Limiting the Scope of the World Bank, *The Washington Post. Opinion*:A-17.

Woods, N. (2000) The Challenge of Good Governance for the IMF and the World Bank Themselves en *World Development*, Vol. 28, n.º 5: 823-841.

Woods, N. (2006) Bretton Woods Institutions en Weiss, T. y Daws, S. (eds) *Oxford Handbook of the United Nations* (233-253), Oxford University Press, United Kingdom.

World Bank Watchers (1997, diciembre) New Bank Management Plans Nearly 70% Increase In Lending In Two Years, en *News and Notices* [on line], número 19: 4-8.

Z

Ziegler, J. (2002) *Los nuevos amos del mundo*, Ediciones Destino, Madrid.