

EL PUNTO CERO: LA GÉNESIS DEL DESACOPAMIENTO DEL FMI DEL SISTEMA INTERNACIONAL DE DDHH DE LA ONU

- PARTE II -¹

Alejandro Gabriel Manzo²

ORCID: [0000-0002-9512-0798](https://orcid.org/0000-0002-9512-0798)

Correo electrónico: alemanzo@unc.edu.ar

Resumen

El sistema internacional de Derechos Humanos (DDHH) describe los principios que deben guiar las prácticas de las Instituciones Financieras Internacionales (IFIs). Sin embargo, el Fondo Monetario Internacional (FMI) actúa como si tales prescripciones de hecho no existieran. Este trabajo analiza la génesis del desacople, abordando las razones que justificaron la firma del Convenio de Relacionamiento 1947 que alteró la relación prevista en el diseño originario entre la Organización de las Naciones Unidas (ONU) y el FMI. Interrelaciona dos perspectivas utilizadas al tiempo de explicar dicho desacople. Desde una perspectiva institucional, muestra que el papel del FMI originalmente no sólo era compatible con los nuevos DDHH sino necesario para dotarlos de una base material. Desde otra centrada en los intereses de los actores, exhibe que durante estos primeros años hubo una disputa por el control de su conducción que tuvo como telón de fondo la reconfiguración del escenario geopolítico en la naciente guerra fría. El triunfo de los sectores financieros en esta disputa, abrió rápidamente una brecha en la orientación del Fondo con respecto a la de la ONU, sin la cual se sostiene que no puede comprenderse el contenido del mencionado Convenio. Al interrelacionar ambas perspectivas, explica por qué la promesa de un nuevo orden global orientado al respeto de los DDHH naufragó en buena medida al momento de su nacimiento. Se argumenta que el Derecho que estructuró

¹ N.E. Atento a que la extensión del artículo original excedía los límites de extensión de la revista y a los fines de su publicación, se dividió en dos partes.

² Investigador adjunto del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET), Centro de Investigaciones Jurídicas y Sociales (CIJS), Universidad Nacional de Córdoba (UNC), Argentina.

este orden no pudo conservar su autonomía en relación a los grupos dominantes que debía regular, perdiendo gran parte de su potencial emancipatorio.

Palabras claves: Fondo Monetario Internacional (FMI), Organización de Naciones Unidas (ONU), Derechos humanos (DDHH)

O PONTO ZERO: A GÊNESE DA DESACOPLAMENTO DO FMI DO SISTEMA INTERNACIONAL DE DIREITOS HUMANOS DA ONU

- PARTE II -

Resumo

O sistema internacional de Direitos Humanos (DDHH) descreve os princípios que devem guiar as práticas das Instituições Financeiras Internacionais (IFIs). Não obstante, o Fundo Monetário Internacional (FMI) atua como se tais prescrições de fato não existissem. Este artigo analisa a gênese desse desacoplamento, abordando as razões que justificaram a firma do Acordo de Relacionamento de 1947 que alterou a relação prevista em seu desenho original entre a Organização das Nações Unidas (ONU) e o FMI. Ele inter-relaciona duas perspectivas utilizadas no momento de explicar tal desacoplamento. Desde uma perspectiva institucional, mostra que originalmente o papel do FMI não era somente compatível com os novos DDHH, mas também necessário para dotá-los de uma base material. A partir de uma perspectiva interacional, exhibe que nesses primeiros anos de vida houve uma disputa pelo controle de sua condução que teve como transfundo a reconfiguração do cenário geopolítico na nascente guerra fria. O triunfo dos setores financeiros nessa disputa, abriu rapidamente uma brecha na orientação do Fundo com respeito àquela da ONU, sem a qual se afirma que o conteúdo da mencionada Convênio não pode ser cabalmente compreendido. Ao inter-relacionar ambas perspectivas, explica por que a promessa de um novo ordem global orientado em direção ao respeito dos DDHH naufragou em boa medida no momento de seu nascimento. Argumenta-se que o Direito que estruturou esse ordem não conseguiu conservar sua autonomia em relação aos grupos

dominantes que deveria regular, perdendo dali grande parte de seu potencial emancipatório.

Palavras-chave: Fundo Monetário Internacional (FMI), Organização das Nações Unidas (ONU), Direitos Humanos (DDHH)

THE ZERO POINT: THE GENESIS OF THE IMF DECOUPLING OF THE UN INTERNATIONAL HUMAN RIGHTS SYSTEM

- PART II -

Abstract

The international system of Human Rights (HRs) describes the principles that should guide the actions of the International Financial Institutions (IFIs). However, the International Monetary Fund (IMF) acts as if such prescriptions do not in fact exist. This paper analyzes the genesis of this decoupling, addressing the reasons that justified the signing of the 1947 Relationship Agreement; Agreement which altered the relationship between the United Nations (UN) and the IMF as it was projected on its original design. It interrelates the two perspectives. From an institutional perspective, it shows that the role of the IMF originally was not only compatible with the new HRs, but also necessary for their materialization. From an interactional perspective, it exhibits that during the first years of Fund's existence there was a dispute over the control of its governance, which had as a background the reconfiguration of the geopolitical scenario in the nascent cold war. The triumph of the financial sectors in this dispute quickly opened a gap in the orientation of the Fund with respect to that of the UN, without which it is asserted that the content of the aforementioned Convention cannot be fully understood. By interrelating both perspectives, it explains why the promise of a new global order oriented towards the respect of HRs wrecked practically at the moment of its birth. It is argued that the Law could not preserve its autonomy in relation to the dominant groups that it had to regulate, losing in this process much of its emancipatory potential.

Keywords: International Monetary Fund (IMF), United Nations Organization (UN), Human Rights (HRs)

3. 2. El sustento económico y securitario de los DDHH: claves para comprender la compatibilidad de la ONU y el FMI en su diseño originario.

En el nuevo Proyecto, la prosperidad económica, la paz y la efectividad de los DDHH a nivel global formaban tres patas de una misma mesa. Un comercio internacional fluido, se pensaba, interrelacionaría las naciones alejándolas de sus rivalidades belicistas y otorgaría el sustrato material necesario para el ejercicio real de estos derechos. La seguridad internacional, a su vez, evitaría las vulneraciones masivas de los DDHH y los profundos desacoples percibidos en la economía internacional durante las guerras. Finalmente, el respeto de los DDHH crearía las condiciones para la paz global y le daría sustento político al sistema económico; sustento sin el cual, se había demostrado en el capitalismo liberal, las instituciones humanas se tornan inviables.

En el diseño de este Proyecto, la gestión de la seguridad global se centralizó en la ONU, pero la de la economía se fragmentó en varias OI coordinadas por el ECOSOC. Al FMI le correspondía la estabilidad monetaria internacional, al BM canalizar las inversiones para la reconstrucción europea y el desarrollo, a la Organización Internacional del Comercio (OIC) el fomento del comercio internacional³, a la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO, por sus siglas en inglés) el de la agricultura y, finalmente, a la Organización Internacional del Trabajo (OIT) el resguardo de los derechos del trabajo.

En este diseño la articulación de estas entidades era posible en la medida en que todas ellas fueron instituidas sobre la base de los mismos principios sobre los que descansaba el nuevo régimen internacional. En efecto, éstas fueron conformadas como OI «multilaterales», «agónicas» y «centralizadas».

³ Con estas siglas hacemos referencia a la OI de comercio creada en la Conferencia de la Habana de 1947, que nunca llegó a ponerse en funcionamiento.

La «multilateralidad» venía a reemplazar a la «anarquía» como mecanismo de equilibrio global (Abdelal y Ruggie, 2009). Esto es, desde ahora en adelante, el equilibrio debía lograrse ya no a través del peso de la fuerza militar y económica de unidades independientes en competencia –como había acontecido en buena medida en el período precedente–, sino a través de la subordinación de estas fuerzas a las reglas de coordinación institucionalizadas de manera general y permanente a través del Derecho en estas OI.

Todos los Estados estarían igualmente sometidos a estas reglas; ninguno de ellos, unilateralmente o a través de acuerdos bilaterales o fragmentados estaría por encima de ellas. La gestión securitaria y económica internacional debía realizarse a través de la red de relaciones que estas OI institucionalizaban; red con nodos en algunos gobiernos destacados –EEUU, Gran Bretaña, Rusia, etc–, pero sin centro en ningún país en particular.⁴

La lógica «agónica» sustituía a la del «antagonismo» como forma de construcción de las relaciones internacionales. Es decir, el *otro*-diferente debía ser pensado en estas OI como un adversario legítimo a tolerar y no como un enemigo a destruir (Martínez y Cássia, 2014). Esto implicaba su aceptación de un mundo plural, en el que sistemas políticos, económicos y culturales distintos pudiesen igualmente convivir.

En este sentido, cabe advertir que la ONU ni el FMI presuponían el capitalismo, ni mucho menos, el libre Mercado; sus Acuerdos Constitutivos, de hecho, resaltaban la soberanía de los Estados para dirigir sus destinos y fueron suscritos tanto por los países socialistas como por los que apostaban a la industrialización a través de la sustitución de sus importaciones en el Sur global.⁵ A través de dichos Acuerdos, esos *otros*-diferentes consentían junto a *nosotros* un conjunto de procedimientos institucionales en común y se

⁴ En el Consejo de Seguridad y en el gobierno del FMI, a diferencia de lo que acontecía en la Asamblea General de la ONU, no todos los países-miembro tenían igual representación y voto (Carta de las Naciones Unidas, 1945; Convenio Constitutivo del Fondo Monetario Internacional, 1944).

⁵ Véase lista de los países que participaron de la Conferencia de Bretton Woods y que suscribieron el Acuerdo en Horsefield (1969).

comprometían a coordinar sus acciones, evitando que las de unos se tomaran a costa del perjuicio del otro (Garritsen de Vries, 1985).

La «centralidad», finalmente, reemplazaba al «regionalismo». Estas OI nacieron con vocación de universalidad (Calduch Cervera, 1991). Su configuración implicaba una apuesta por derribar las fronteras que regionalizaban el espacio internacional y, en particular, por abandonar las zonas imperiales sobre las que se había construido buena parte de la política y la economía internacional desde fines del siglo XIX (Gowan, 2004).

De hecho, la ONU incorporaba el principio de libre determinación para romper con los imperios *per se* y el nuevo régimen monetario del FMI procuraba hacer lo propio con las zonas de la libra esterlina, el franco francés, el marco alemán, el dólar norteamericano y el rublo ruso (Carta de las Naciones Unidas, 1945; Convenio Constitutivo del Fondo Monetario Internacional, 1944). Los problemas económicos o securitarios que aparecieran en cualquiera de dichas regiones debían someterse por igual a los órganos de estas OI; se buscaba, por lo tanto, una gestión centralizada de dichos problemas en detrimento de una regionalizada bajo el paraguas de un Estado-policía dominante.

Bajo estos presupuestos, la seguridad global sería gestionada por la ONU sobre la base de los principios del arreglo pacífico de las controversias internacionales y de la abstención del uso de la fuerza, creando los medios institucionales para efectivizarlos (Carta de las Naciones Unidas, 1945: arts. 2.3, 2.4). En concreto, en su seno actuarían a estos efectos la Corte Internacional de Justicia (CIJ) y el Consejo de Seguridad. Los Estados continuaban conservando en el nuevo régimen el monopolio de la fuerza, que ponían a disposición de este Consejo en caso de existencia de una amenaza a la paz internacional (arts. 1, 2, 3 y cap. VII). Serían ellos, por otra parte, los legitimados a presentar demandas o solicitar opinión ante la CIJ (arts. 93, 96) y a elevar conflictos al referido Consejo (arts. 35, 37).

La economía internacional, por su parte, debía ser gestionada por las nuevas OI con el objeto de promover –en términos del art. 55 de la Carta de la ONU– el respeto universal de los DDHH y, en particular, niveles de vida más elevados, trabajo permanente para todos

y condiciones de desarrollo económico-social; es decir, con el objeto de promover las cualidades emancipativas del nuevo orden global enunciadas en el título precedente.

En su diseño originario todos los organismos especializados de la familia de la ONU implicados en esta gestión eran compatibles con dicho objeto, en el campo respectivo de su área de experticia. La OIT lo era en la medida en que había sido creada en 1919 junto a la Sociedad de Las Naciones y con la finalidad expresa de promover la justicia social. En el caso de la FAO y la OIC, dicha compatibilidad se había calibrado desde el principio, en tanto sus propios procesos constitutivos habían sido moldeados desde el seno mismo del ECOSOC (Toye, 2014; Horsefield, 1969). Finalmente, en el caso del FMI –que se gestó paralelamente a dicho órgano–, esta cualidad emergía de su propio Acuerdo Constitutivo.

En efecto, este Convenio advertía expresamente que los objetivos «primordiales» de la política económica eran los siguientes: alcanzar y mantener altos niveles de empleo y de ingresos reales y desarrollar los recursos productivos de todos los países miembros (art. I.ii); es decir, éste enunciaba objetivos que se correspondían –y casi de manera textual– con los explicitados por el art. 55 de la Carta de la ONU, aunque sin mención expresa hacia los DDHH.

La formulación de estos objetivos, *a priori* ajenos a los que cabría esperar para una entidad especializada puntualmente en cuestiones monetarias, sólo cobra sentido en el contexto en el cual fueron enunciados. Estas cuestiones, en el régimen precedente del patrón-oro, se organizaban a partir del Mercado auto-regulado. Esto se mantuvo así, aun cuando para principios del siglo XX ya se había establecido barreras al libre comercio y se habían creado los Bancos Centrales en las principales potencias mundiales: el dinero continuaba fluyendo libremente de un espacio territorial a otro y los tipos de cambio fluctuaban sin la intervención del Estado en la lógica auto-regulativa del Mercado (Polanyi, 1989).

Bajo esta dinámica, las cuestiones monetarias adquirieron un carácter prioritario en la reproducción de los modelos económicos considerados como un todo e impactaron de lleno sobre el resto de sus dimensiones (Ruggie, 1982). Pese a que los Estados ya habían

creado los instrumentos que hacían posible la administración del tipo de cambio hacia otros fines –como, precisamente, el resguardo de la producción, el ingreso y el empleo– existió hasta el periodo de la entreguerras una suerte de dogma transversal a todas las corrientes y latitudes por el cual éstos se abstendrían de hacerlo: las cuestiones monetarias se gestionaban autónomamente a esta clase de administraciones, aun cuando se supiese que el desempleo y el desequilibrio general de la economía interna estuviesen firmemente atados a las libres fluctuaciones del tipo de cambio internacional que imponía el patrón-oro (Polanyi, 1989).

En este contexto, la crisis del '30 –con epicentro precisamente en el mundo del dinero–⁶ activó un profundo debate sobre las bondades de este régimen. En el diagnóstico de los promotores del nuevo Proyecto, esta crisis se produjo en función de que, bajo su vigencia, el capital financiero se independizó y subordinó a su dinámica a las actividades de la economía real: este capital, al reproducirse de manera liberalizada, operaba especulativamente y producía movimientos intempestivos de grandes volúmenes de dinero que desestabilizaban a la sociedad en su conjunto, tal como aconteció en el crack del '29 (Sagredo santos, 2013; Abdelal y Ruggie, 2009). El patrón-oro lejos de tender al equilibrio, empeoró en los años '30 aún más la economía global generando una situación de iliquidez internacional que paralizó el comercio (Garritsen de Vries, 1976; Toussaint, 2006).

Con ello, el Acuerdo del FMI se dirigió a construir un nuevo régimen internacional en el cual el Estado –y ya no el Mercado– adquiriera el rol central en la gestión de las cuestiones monetarias. En el núcleo de este Acuerdo se encontraba un nuevo patrón internacional, el «patrón dólar-oro», cuyo valor no fluctuaba libremente sino que era fijado por los Estados a través del Fondo. Desde allí, cada Estado en particular precisaba una paridad cambiaria de su moneda con respecto a este patrón, la informaba al organismo y se comprometía a administrarla dentro de un margen de fluctuaciones del 1%. En caso de que las fluctuaciones excediesen este margen, el propio Acuerdo establecía los procedimientos

⁶ Esta crisis se desencadenó por el crack del '29 de la bolsa de Nueva York y la quiebra que le sucedió de miles de entidades financieras; desde allí, se diseminó sobre el resto de las actividades de la economía real (Sagredo santos, 2013).

que los Estados debían seguir (Convenio Constitutivo del Fondo Monetario Internacional, 1944; Horsefield, 1969)⁷.

En este nuevo marco, éstos debían abandonar la lógica «sálvese quien pueda». El FMI, como un foro permanente de cooperación y colaboración internacional (art. I.i), fue concebido en sí mismo como un freno a este tipo de lógica: su Acuerdo establecía una suerte de código de convivencia por el cual los Estados eran libres para decidir su política monetaria, siempre y cuando no la calibrasen en perjuicio de sus vecinos (art. I.iii). Pero además, este Acuerdo otorgaba al organismo un rol activo al respecto, concediéndoles facultades para dismantelar las barreras discriminatorias que los Estados habían levantado entre sí en la década del '30 y que dificultaban la expansión del comercio internacional (art. I.iv); su objetivo de máxima en este sentido era conformar un sistema de pago multilateral y de libre convertibilidad de las monedas estatales que facilitase las transacciones a nivel global (arts. I.iii, VIII, XIV).

Ahora bien, no cualquier tipo de transacción era bienvenida. El empleo, el ingreso y el desarrollo de las fuerzas productivas no podían gestarse en el marco de una economía especulativa y volátil como la precedente. Así, al mismo tiempo que el Convenio fomentaba la eliminación de barreras para determinados tipos de intercambios, las autorizaba e impulsaba para desalentar otros. Lejos de propender a la liberalización del capital financiero, el Fondo se había establecido para que los Estados reprimieran su lógica auto-regulativa y la subordinasen a la de la economía real (art. VI). La regulación y el control del capital, explican Abdelal y Ruggie, (2009), en esta dirección, eran por entonces la ortodoxia prevalente y tanto a nivel interno como internacional debía privilegiarse la producción y el trabajo por sobre la economía financiera.

El papel del FMI era especialmente relevante en este sentido en momentos de crisis. Luego de los acontecimientos recientes, se había comprobado que estos eventos constituían verdaderas catástrofes sociales para los sectores más vulnerables de la población. Bajo el

⁷ Véase capítulo 5 de la historia del FMI 1972-1979, en el que Garritsen de Vries (1985) efectúa una reconstrucción retrospectiva de las cualidades del sistema de par-value originario.

régimen del patrón-oro, durante estos eventos, los Estados debían permitir que el régimen cambiario encontrase por sí mismo un nuevo punto de equilibrio: con ello, los desbalances existentes se corregían ajustando la economía en el frente interno a la dinámica del frente internacional. Esta prioridad de lo externo por sobre lo doméstico y del Mercado auto-regulado por sobre el Estado intervencionista, en la práctica, importaba una profundización de la recesión y un agravamiento del desempleo en el país afectado, con altos costos para la población local (Polanyi, 1989; Ruggie, 1982 y 2003).

De allí que, el Fondo estableciese un nuevo equilibrio entre estas dimensiones. En primer término, en caso de crisis, otorgaba recursos a sus Estados-miembro, dándoles así la oportunidad para que corrigiesen los desequilibrios de sus balanzas de pagos sin recurrir a medidas de ajustes perniciosas para su prosperidad (Convenio Constitutivo del Fondo Monetario Internacional, 1944: art. I.v; Krikorian, 2013). En segundo término, cuando estos desequilibrios fuesen más permanentes, los autorizaba e instaba a devaluar sus monedas, poner controles para evitar la fuga de capitales y otros tipos de restricciones comerciales, financieras o cambiarias (Convenio Constitutivo del Fondo Monetario Internacional, 1944: art. VI y cc; Garritsen de Vries, 1985); es decir, los autorizaba e instaba a ajustar el frente externo a las necesidades de su frente interno y a poner barreras de protección de este último, con el objeto de promover en estos eventos el crecimiento y el empleo, siempre y cuando no lo hiciesen a expensas del bienestar de sus vecinos.

4. Del papel a la práctica: el nuevo rol del Proyecto Rooseveltiano en el marco de la emergente guerra fría

Los cambios en los regímenes internacionales están asociados al declive de una potencia dominante y su sustitución por una nueva ascendente; en nuestro caso, por el declive de Gran Bretaña y la ascensión de EEUU (Ruggie, 1982). Tras la 2^o guerra mundial el peso de esta último país en el escenario global era tan preponderante que poseía bases militares alrededor del mundo (Dos Santos, 1998), su PBI era un 60% superior al total de las otras 15 economías más fuertes (Dabat Latrubesse y Leal Villegas, 2019) y concentraba en su seno el 70% de las reservas globales de oro (Garritsen de Vries, 1985). De allí que, el destino del

nuevo régimen estuviese durante los primeros años de su gestación especialmente atado a su trayectoria.

Hacia mediados de la década del '40, la tradicional posición aislacionista de los EEUU en la esfera internacional ya no tenía adeptos en sus elites dominantes. Éstas consideraban que al finalizar la guerra el país debía comprometerse de lleno con el futuro del orden mundial, liderándolo. Ese viraje tenía un sustento material muy claro: el conflicto había hipertrofiado la capacidad productiva estadounidense y los hombres de negocios eran conscientes que su mercado interno carecía de la posibilidad de absorberla; sin una economía internacional que lo hiciese –preveían– parte de dicha capacidad quedaría indefectiblemente desempleada (Parker, 2022).

Visto así, el verdadero dilema al que se enfrentaban estas élites no versaba en torno a si construir o no un proyecto que cristalizase la dominación estadounidense a nivel global, sino en relación a su contenido y forma de instaurarlo en la práctica. Se trataba de un verdadero dilema en tanto la posibilidad de ejercer esa dominación a través de un imperio clásico, no era en EEUU una opción políticamente viable por su pasado de ex colonia (Dos Santos, 1998).

El presidente Franklin D. Roosevelt encontró la solución a dicho dilema en la arquitectura institucional descrita. Por su experiencia en la Sociedad de las Naciones, sabía que la ventana de oportunidad para construirla era realmente acotada. Había que comenzar el proceso –como efectivamente lo hizo– durante el conflicto bélico y no esperar a que la repartija del botín minara la cooperación entre Los Aliados. Más relevante aún, había que aprovechar la posición del momento, de extrema fortaleza estadounidense y de marcada debilidad de sus contrapartes, para fijar en la medida de lo posible reglas de juego intrínsecamente desequilibradas a su favor.

Con esta proyección en mente, el gobierno asumió el liderazgo del proceso desde los primeros pasos de su conformación. En efecto, EEUU fue quien activó las negociaciones, organizando las reuniones pertinentes, definiendo sus participantes y siendo su sede; marcó

sus tiempos, presidió las juntas, redactó los borradores de Acuerdos y sus reglamentos que puso a discusión de interlocutores previamente seleccionados y, recién luego, del resto de los invitados; custodió los documentos firmados y hasta prestó los recursos para que los otros Estados pudiesen pagar sus cuotas de suscripción a estas OI⁸.

Dicho liderazgo, por lo tanto, se manifestó en el resultado final del proceso de conformación. La ONU y el FMI fijaron su sede en los EEUU y, consecuentemente, sus élites tuvieron un acceso privilegiado a ellas. Su personal burocrático y miembros de staff fueron mayoritariamente ciudadanos de este país, moldeando de conformidad a su cultura las prácticas cotidianas y las reglas no escritas de estas OI. El dólar norteamericano se institucionalizó a través de ellas como *la* moneda de uso internacional y sus órganos de gobierno se ordenaron por medio de sistemas de representación y votación que aseguraban su primacía con respecto al resto de los Estados-miembros⁹.

Sin embargo, esa estructura institucionalmente sesgada no le aseguraba a EEUU el control de estas OI de manera mecánica y monolítica. De una parte, porque una vez creadas éstas adquirirían una personalidad jurídica propia no reducible a ningún Estado-miembro en particular. De otra parte, porque el Proyecto debía ser avalado por dichos Estados y, hacia su interior, por los órganos legislativos donde se encontraba representada la oposición. Su contenido, en la práctica, necesariamente implicó para EEUU negociaciones –búsqueda de consensos y concesiones– que se plasmaron en los Acuerdos suscritos; éstos, consecuentemente, exhibieron vaguedades e inconsistencias, así como una serie de rendijas a su posición hegemónica.

Uno de los ámbitos en los que quizás estas rendijas se manifestaron de manera más palpable fue en el económico. En efecto, mientras que la primacía estadounidense sobre la gobernanza del FMI era evidente, en la del ECOSOC se diluía hasta el punto que, formalmente, su peso era equivalente al del resto de los Estados. Considerando que en el

⁸ Véase parte I “prehistoria” del FMI Horsefield (1969), capítulo 2 sobre el origen del BM de Toussaint (2006) y Gowan (2004) sobre el de la ONU.

⁹ Véase Carta de las Naciones Unidas (1945), Convenio Constitutivo del Fondo Monetario Internacional (1944), Horsefield (1969), Toussaint (2006) y Gowan (2004).

diseño de la nueva arquitectura el Fondo era el que se encontraba subordinado a las facultades de control, orientación y coordinación del ECOSOC, dicha tensión es fundamental para explicar las particulares cualidades del Convenio de Relacionamento de 1947, pero –como vemos a continuación– no suficiente.

4. 1. La cuestión securitaria en el núcleo de una nueva estrategia de liderazgo global por parte de EEUU: sus diferencias con el Proyecto Rooseveltiano

Hacia mediados de 1945, las instituciones claves del nuevo Proyecto se encontraban ya conformadas. Sin embargo, su principal artífice –Roosevelt– había fallecido meses antes de alcanzarse este desenlace. Correspondía, consecuentemente, a su vicepresidente –Harry Truman– ponerlas en práctica en el marco de un contexto extremadamente complejo y volátil, como lo era el de la inmediata post-guerra.¹⁰

En este contexto, la pregunta a resolver era si la arquitectura institucional creada podría o no encauzar las poderosas relaciones de fuerzas que este conflicto había desatado y que, aún por entonces, estaban en movimiento y ebullición. La prueba de fuego para responder a este interrogante se encontraba en la manera en la cual el nuevo gobierno norteamericano gestionase «la cuestión soviética».

Luego de la primera guerra mundial, las potencias occidentales no habían acogido con beneplácito la Revolución Rusa. De hecho, Inglaterra y Francia habían coordinado el envío de tropas aliadas a la URSS para sofocarla (Steveson, 2014). Consecuentemente, su posición como aliadas en la segunda guerra mundial no fue el resultado de una vocación primigenia de amistad sino, por el contrario, del peso de las circunstancias. Con ello, a medida que la guerra se acercaba a su fin, la desconfianza mutua entre los Estados comunistas y los capitalistas –ambos con aspiraciones de liderazgo– crecía.

¹⁰ El Acuerdo Constitutivo del FMI se firmó en junio de 1944 y el de la ONU aproximadamente un año después. Roosevelt falleció en abril de 1945.

Una vez derrotada Alemania, la URSS, en agosto de 1945 y en cumplimiento del acuerdo de la Conferencia de Yalta, dirigió su fuerza militar contra Japón.¹¹ Sin embargo, días antes de este avance soviético, una nueva Conferencia en Potsdam entre Stalin, Churchill y Truman había extremado la tensión existente entre ambos bloques de poder. EEUU, en consecuencia, aceleró el desenlace de la Guerra del Pacífico exhibiendo su nuevo poderío nuclear y excluyó a la URSS –al igual que lo hiciese en el escenario italiano (Gowan, 2004)– de cualquier posible pretensión de ocupar el archipiélago japonés (Hobsbawm, 1998).

La URSS, por su parte, mostró por entonces su vocación de mantener el control sobre los territorios europeos que había liberado en su ofensiva contra Alemania, pese a que en Yalta se había comprometido a garantizar en éstos elecciones democráticas. Truman aceptó a regañadientes el nuevo *status quo*, pero intensificando la presencia política-militar estadounidense sobre los márgenes de la URSS y sus ahora Estados satélites, tanto en Europa como en Asia (Gowan, 2004).

Por lo tanto, hacia 1946, cuando el FMI y la ONU se ponían en marcha, los contornos de la guerra fría se delineaban ya de manera palpable. Los conflictos que se sucedieron entonces en Grecia y Turquía sirvieron para definir la posición norteamericana sobre la «cuestión soviética», precisando, desde allí, el papel del Proyecto Rooseveltiano en ella.

Los rasgos centrales de esta definición quedaron plasmados en la denominada «Doctrina Truman». En virtud de ella, EEUU declaraba su compromiso de contener el posible avance internacional del comunismo, interviniendo de manera activa en cualquier escenario en el que considerase existiese riesgos de que tal posibilidad se materializase. De una parte, esta Doctrina era de «contención» porque no planeaba progresar de manera directa sobre el territorio de la URSS y sus Estados satélites, pero de otra parte era de «acción» –y por eso representaba en EEUU el triunfo de la línea dura frente al comunismo– en tanto

¹¹ Finalizada la guerra en Europa, ésta continuó en el Pacífico. En febrero de 1945, reunidos en Yalta, Churchill, Roosevelt y Stalin acordaron que antes de tres meses de firmada la rendición alemana, la URSS intervendría en la guerra con Japón.

implicaba el involucramiento estadounidense efectivo en cualquier espacio fuera de dichos contornos (Gowan, 2014; Sánchez Rechy, 2016; Maddux, 2007).

Esta Doctrina se asentaba en una nueva concepción de la noción de «seguridad nacional» norteamericana. Efectivamente, la posible expansión del comunismo pasó a definirse como una amenaza a dicha seguridad aun cuando, por un lado, aconteciese en otros territorios y no implicase un riesgo directo sobre el estadounidense y, por otro lado, no se expresase en términos propiamente militares. En este sentido, se entendía que el comunismo –como ideología y práctica– ponía en sí mismo en peligro la forma de vida y los valores occidentales. De allí que, para ser efectiva, esta concepción de seguridad nacional debía ejercerse a nivel global y alinear en pos de sus objetivos los insumos de sectores tan diversos como el económico, el político y el cultural. (Campins Rahan, 2004; Sánchez Rechy, 2016).

Con ello, dicha Doctrina importaba una nueva forma de concebir y ejercitar el liderazgo internacional norteamericano que entraba en tensión con los tres ejes sobre los que se asentaba el Proyecto Rooseveltiano.

En primer lugar, en ella, la «anarquía» –y no ya la «multilateralidad»– se ubicaba en el centro de escena (Abdelal y Ruggie, 2009). La denominación de este periodo bajo el sustantivo «guerra» da cuenta que en la nueva Doctrina el principio inmanente del orden global giraba, de una parte, en torno a la fuerza –en el sentido más lato del término–, o si se quiere, a la competencia por la dominación global entre dos bloques de poder militarizados y, de otra parte, el Derecho era un elemento secundario y subordinado a este principio principal; es decir, no actuaba como una dimensión al margen de esta competencia sino que, por el contrario, se activaba y definía según sus tiempos y lógica.

A modo de espejo, el FMI y la ONU pasaron a ocupar un rol secundario y subordinado en esta nueva forma de ejercicio del liderazgo norteamericano. Como bien explica Gowan (2004) las potencias en conflicto comenzaron desde entonces a usar o dejar de usar unilateralmente la multilateralidad según su propia conveniencia; cuanto más claro era que la crisis seguía la dinámica y los canales de disputa propios de la competencia de la

guerra fría, sus representantes más recurrían a la ONU para legitimar su posición bajo el velo del Derecho.

Los conflictos de la inmediata post-guerra permiten ejemplificar lo señalado. A principios de 1946, cuando la guerra fría aún no había estallado, la resolución N° 2 del Consejo de Seguridad de la ONU permitió destrabar la crisis iraní, con el retiro de las tropas soviéticas de Irán en mayo de dicho año. Sin embargo y cuando esta guerra ya lo había hecho, la crisis griega no se sometió a dicho Consejo y el conflicto se torció a favor de Occidente a partir de 1947 en virtud del apoyo militar norteamericano a las fuerzas griegas monárquicas y anti-comunistas. Las resoluciones N° 80 y 83 del Consejo de 1950 condenaron la invasión de Corea del Norte y autorizaron el uso de la fuerza militar para repelerla; no obstante ello, dicha fuerza no fue conducida por el Secretario de la ONU sino directamente por EEUU y las aludidas resoluciones se tomaron sin la participación de los países socialistas en virtud de que Occidente no reconocía al gobierno popular de China en dicho Consejo (Castillo Cáceres, 1989; Hobsbawm, 1998).

Las organizaciones de Bretton Woods, por su parte, a poco de andar se vieron eclipsadas por el Plan Marshall. A partir de 1947 el BM detuvo casi por completo sus desembolsos financieros, mientras que los montos otorgados por el FMI entre 1948-1952 fueron significativamente menores a los del Plan. A través de éste, EEUU canalizó miles de millones de dólares por fuera de la estructura multilateral creada, en clave amigo-enemigo y a cambio de una serie de contraprestaciones que incluían medidas anti-comunistas (Alacevich, 2010; Toussaint, 2006). Sin un apoyo pleno, el FMI fue incapaz de exigir a los Estados los procedimientos acordados para modificar sus tipos de cambio¹² y de alentarlos a cooperar de manera multilateral; de hecho, los acuerdos monetarios bilaterales suscritos en la inmediata post-guerra superaron a los de la década del '30 (Ruggie, 1982).

A través de esta lógica anárquica, EEUU pudo conseguir resultados –el control político-militar de la zona euroasiática que rodeaba a los países socialistas y la penetración

¹² En 1947 el FMI sancionó a Francia por no respetar los procedimientos acordados para modificar los par-values; sin embargo, poco después permitió a otros Estados hacerlo por fuera de dichos procedimientos (Horsefield, 1969).

en Europa occidental– que respetando el sistema de Derecho Rooseveltiano difícilmente podría haber alcanzado. De allí que, explica Gowan (2004), las nuevas autoridades norteamericanas percibiesen este sistema como superfluo y anacrónico; desde su perspectiva, los acotamientos demostraban que EEUU tenía el poder suficiente para asegurar por sí mismo la seguridad global y financiar a sus socios capitalistas; socios que avalaban su accionar por los beneficios que les reportaba en términos de seguridad y reconstrucción de sus economías.

En segundo lugar, en esta Doctrina, la lógica del «antagonismo» reemplazó a la del «agonismo». La URSS dejó de ser visualizada como un adversario a tolerar y pasó a serlo como un enemigo a destruir; un *otro*-diferente definido como una amenaza y con el que no se compartía ninguna base común (Martínez y Cássia, 2014). Bajo esta lógica, el orden global dejó de pensarse como un orden eminentemente plural, en el que sistemas políticos-económicos diferentes como el capitalismo y el comunismo pudiesen convivir armónicamente, y pasó a serlo como uno fragmentado, en el que dos bloques en competencia se encontraban separados por una cortina de hierro.

Con ello, las OI de Bretton Woods fueron en adelante consideradas organizaciones en esencia capitalistas. En este nuevo marco, la URSS no ratificó el Acuerdo de Bretton Woods y a poco de andar, el FMI expulsó a Checoslovaquia y minimizó el papel de China, luego de la revolución maoísta¹³. Las acciones de las IFIs se calibraron en lógica de la guerra fría, fortaleciendo a los gobiernos de derecha y erosionado a los de izquierda; en palabras de la época de un alto funcionario del Fondo, Jacques Polack: a estos últimos “tú [el BM] le retuerces el brazo derecho y nosotros [el FMI] le retorceremos el izquierdo” (Toussaint, 2006).

Asimismo, la nueva noción de seguridad nacional norteamericana implicó la creación y puesta en práctica de mecanismos especializados de vigilancia hacia el propio interior de las sociedades.¹⁴ A través ellos, el gobierno de EEUU pudo penetrar más

¹³ Véase Horsefield (1969) página 118 sobre URSS, 275 sobre Checoslovaquia y 258 y 356 sobre China.

¹⁴ El más reconocido de todos fue la CIA, creada por la ley de seguridad nacional de 1947. Sin embargo, en este periodo hubo una completa reorientación a estos efectos de las fuerzas de seguridad y de las agencias de inteligencia en clave del nuevo discurso securitario (Campins Rahan, 2004).

profundamente en el control de las poblaciones de lo que pudiese haberlo hecho en el marco de la legalidad de la ONU con énfasis en las garantías civiles y penales; más aún, esta legalidad –que resaltaba la soberanía e independencia– se le presentaba como molesta cuando requería ejercitar dicha vigilancia en el extranjero. El costo de esta nueva lógica era la militarización permanente; costo que las elites estaban dispuestas a asumir, al entender que no era incompatible con la estructura económica desarrollada por los EEUU en las últimas décadas (Gowan, 2004).

Finalmente, en esta Doctrina, la «regionalización» sustituyó a la «centralización». Esta última dimensión se consideró el triunfo más relevante de la delegación norteamericana en la conferencia de San Francisco de 1945, porque tanto Rusia como Gran Bretaña pretendían un sistema de zonas de influencias (Ruggie, 1982). Aun cuando la redacción final de la Carta de la ONU (1945) que emergió de dicha Conferencia admitió acuerdos regionales, la regla en el sistema finalmente acordado era la centralización y la excepción la regionalización (arts. 51 y ss).

No obstante ello, al momento de su puesta en práctica las nuevas autoridades norteamericanas invirtieron esta lógica (Gowan, 2004). Tanto a nivel securitario como financiero las relaciones se regionalizaron. En la primera dimensión, las potencias occidentales procuraron resguardar la seguridad a través de la suscripción del tratado de la OTAN y en la segunda, tomaron una serie de acciones –entre las que resaltó el Plan Marshall– que desanclaron a América del Norte, Europa occidental y Japón del resto del mundo.

En esta dinámica, los países del Sur global reclamaron el trato igualitario y universal previsto en el Proyecto Rooseveltiano. En virtud de ello, por ejemplo, la organización de comercio internacional conformada en la Conferencia de la Habana de 1947 incorporó una serie de prescripciones tendientes puntualmente a su desarrollo. Sin embargo, EEUU la suscribió pero finalmente no la ratificó y en su lugar impulsó el GATT. Este último, que se puso en práctica en 1948, no era de alcance global sino regional; una organización comercial que precisamente nucleaba en su interior a las potencias del Norte del bloque occidental. (Toye, 2014).

Visto así, el ECOSOC, en el que estas potencias se encontraban representadas en plano de igualdad con los países socialistas y los del tercer mundo, se presentaba como incompatible o, al menos, en tensión con la nueva lógica del régimen de liderazgo global. Incluso en esta lógica, estas potencias, llegaron a considerar incómoda la gobernanza del propio FMI, aun cuando estaba sesgada a su favor, y para la década del '60 conformaron el G10 como un organismo de coordinación informal de sus decisiones que luego volcaban a la institución (Garritsen de Vries, 1976).

4. 2. El nexo entre la cuestión securitaria y la económica: los representantes del capital financiero en control de las IFIs.

Para la década del '30, todos los sectores sociales –de izquierda y derecha– consideraban al Mercado autorregulado como una opción políticamente indeseable, a excepción de los banqueros (Abdelal y Ruggie, 2009). Estos últimos tenían buenas razones para sostener esta postura: desde fines del siglo XIX, dominaban los negocios y la política internacional. La diplomacia de los Estados consultaba a la gran banca privada cada una de sus decisiones antes de actuar y los gestores de la economía hacían lo propio durante la vigencia del patrón-oro; solamente las altas finanzas tenían la capacidad para informarles si sus decisiones económicas eran compatibles con este régimen en cada uno de los contextos históricos particulares (Polanyi, 1989).

En el caso de los EEUU esta realidad era particularmente cierta. Tras la guerra de secesión, los gobiernos fueron conformados a voluntad de los gigantes de la industria norteamericana y sus tensiones reflejaban las disputas entre sus principales representantes (Rothbard, 2011; Mills, 1987; Schwartz, 1987). La Reserva Federal de los EEUU (FED), que emergió en 1914 de un acuerdo entre Morgan, Rockefeller y Kuhn Loeb, institucionalizó el dominio de la banca privada sobre la política monetaria del Estado y permitió el financiamiento de la gran guerra. Tras ella, Wall Street emergió como la principal bolsa del planeta y conformó un conjunto de comités específicos para orientar la política exterior (Rothbard, 2011).

De allí que, luego del crack del '29, las altas finanzas simplemente pretendiesen reemplazar el papel internacional de la libra esterlina por el dólar norteamericano, manteniendo el régimen del patrón-oro funcionando en un sistema de Mercado autorregulado semejante al vigente antes de la primera guerra mundial (Ruggie, 1982).

Sin embargo, esta opción chocó contra la posición del gobierno norteamericano recientemente electo. Pese a que Morgan lo había impulsado al poder, ni bien asumió, Roosevelt achacó la crisis del '30 a Wall Street. Desde allí, puso en práctica un conjunto de medidas –entre otras, *Emergency Banking Relief Act*, *Banking Act of 1933*, conocida como *Glass-Steagall Act*, *Abandonment of the Gold Standard*, *Federal Securities Act*, *Securities and Exchange Act of 1934*, y *Gold Repeal Joint Resolution*– dirigidas a controlar y regular el capital financiero; medidas que se convirtieron en el núcleo del *New Deal* e inspiraron la nueva arquitectura internacional (Sagredo Santos, 2013; Toussaint, 2006).

Este proceso implicó un cambio en la dinámica de relacionamiento entre el gobierno y las clases dominantes. A diferencia de lo que acontecía en el resto de las potencias occidentales, EEUU tenía por entonces la fortaleza monetaria suficiente como para mantener, si así lo quisiese, la vigencia del patrón-oro; de allí que, las razones de su abandono en 1933 fuesen más políticas que propiamente económicas: básicamente, –explica Polanyi (1989)– desligar a la conducción del Estado del control que Wall Street ejercía sobre sus decisiones. En paralelo y con igual propósito, las nuevas autoridades transfirieron las funciones monetarias de la reserva de Nueva York, centro de la FED, al Tesoro de los EEUU (Ruggie, 1982). Con ello, rápidamente la base material que había dado sustento al poder de los grandes banqueros sobre los gobiernos, en buena medida, se desvaneció (Polanyi, 1989).

Esta apuesta por la autonomía obedecía a una demanda estructural del nuevo sistema económico. El ejercicio de una política económica expansiva y activa en el plano productivo y social, requería necesariamente que el espacio político pudiese funcionar relativamente al margen de los designios del capital financiero. Puntualmente, las nuevas funciones de los Estados intervencionistas habían mostrado en la década del '20 ser incompatibles con la

lógica autorregulada que el patrón-oro imponía en materia monetaria. Había que escoger entre uno y otro, pero sabiendo desde el principio que abandonar este patrón demandaba, al mismo tiempo, atar y subordinar a Wall Street al sector oficial y, desde allí, a las prescripciones de la economía real (Abdelal y Ruggie, 2009; Ruggie, 2003).

Esta lección, advierte Ruggie (1982), había sido interiorizada ya en la década del '30 por los principales artífices de las nuevas OI. Ellos fueron reclutados por fuera de las elites económicas tradicionales. Harry D. White, un inmigrante polaco admirador de la economía planificada rusa, fue, junto a John M. Keynes, el padre fundador del acuerdo de Bretton Woods. A través de éste, ambos buscaban restaurar el comercio internacional evitando el comportamiento anárquico de los años posteriores a la crisis y sin incurrir en los males que –entendían– traía aparejados consigo una economía de Mercado autorregulado (Ruggie, 1982). De allí que, en particular, el Convenio Constitutivo del FMI (1944) no se refiriese al «libre comercio», sino al fomento del crecimiento de un comercio internacional «equilibrado» con el objeto de propender al empleo, al ingreso real y al desarrollo productivo (art I.ii).

Por su parte, Leo Pasvolsky, el principal artífice de la ONU, era un inmigrante del imperio ruso que admiró la revolución bolchevique en sus inicios y, luego, al presenciar las negociaciones de Versalles, interiorizó el modelo wilsoniano de la Sociedad de las Naciones. Redactó la Carta de las ONU, añorando la reconstrucción económica de la URSS y de Alemania en la inmediata post-guerra. Bajo sus auspicios, esta OI era contestataria del orden establecido en los términos descritos en el título precedente y la idea de unir al mundo a partir del libre mercado –remata (Gowan, 2004) en este sentido– era lisa y llanamente contraria a su estructura institucional.¹⁵

En consecuencia, Wall Street se opuso a estas entidades desde el principio y comenzó a disputar su control (Toussaint, 2006). A su favor, contaba que el keynesianismo no estaba arraigado en la cultura política norteamericana, que sólo lo abrazaba de manera

¹⁵ Es extendida en la literatura la postura que sostiene que el libre comercio –y no, por caso, el comercio justo o equilibrado– es la otra cara de la moneda de la integración internacional por medio de la fuerza. Se trata de una postura simplemente ideológica que no tiene sustento fáctico ni histórico.

plena en el ámbito militar (Ruggie, 1982). Asimismo, lo hacía el hecho de que el *New Deal*, que se sustentaba en una concepción ideológica menos coherente que la de los Estados benefactores europeos, tuviese fuertes detractores a principios de los años '40, aún dentro del ámbito del propio gobierno (Ruggie, 1982).

Esto es así, en tanto, a medida que las necesidades de la guerra se acrecentaban, Roosevelt había dado acceso al mismo a sectores de las elites tradicionales que se oponían a sus políticas de los años '30 (Schwartz, 1987). Con ello, en este nuevo balance de poder, las instituciones de Bretton Woods sólo pudieron aprobarse en virtud de una serie de concesiones sensibles a sus solicitudes, que fueron bienvenidas en Wall Street.¹⁶

El vacío de liderazgo que dejó la muerte de Roosevelt, recrudeció la puja política hacia el interior del gobierno norteamericano. Esta puja, como se observó, se polarizó velozmente por la cuestión soviética y las discusiones que le sucedieron en torno a la reacción que cabría esperar por parte de los EEUU. En este marco, el presidente Truman se inclinó a favor de los sectores conservadores y, a poco de asumir, reemplazó al Secretario de Estado de Roosevelt que había presidido la Conferencia de San Francisco, Edward Stettinius, por considerarlo demasiado blando con el comunismo.

Su sucesor, James Byrnes, apostó por la línea dura de seguridad nacional descrita. Bajo su auspicio, Dean Acheson –artífice de la Doctrina Truman y *el* hombre fuerte de la política exterior norteamericana durante las próximas décadas (Maddux, 2007)– despegó a la nueva administración de cualquier posible asociación con la paternidad de la ONU y, de hecho, denostó al redactor de su Carta, a quien denominó “esa rata de Pasvolsky” (Gowan, 2004). Así, mientras en el Congreso la creación de la ONU era recibida con gran entusiasmo, en la Casa Blanca primaba hacia ella la indiferencia, anticipando el rol que le cabría (Gowan, 2004).

¹⁶ “Las concesiones hechas por Roosevelt eran considerables, a tal punto que desnaturalizaron el proyecto original. Con todo, Wall Street esperó hasta 1947 para apoyar realmente al BM y al Fondo” (Toussaint, 2006: 35).

Pese a las concesiones efectuadas, la hostilidad de Wall Street hacia las IFIs “no había disminuido después de la muerte de Roosevelt (...). Los banqueros desconfiaban de una institución que, para ellos, estaba aún muy influenciada por la política del *New Deal*, era demasiado intervencionista y demasiado pública” (Toussaint, 2006: 40). Consecuentemente, en esta nueva etapa, se enfocaron en estrategias para minimizar su posible impacto, disputando el control de su conducción.

A estos efectos, acercaron posturas con los representantes de la nueva línea securitaria en el poder. Este acercamiento no se producía en el vacío. En el pasado reciente, los principales referentes de Wall Street habían abogado activamente por las posturas nacionalistas duras, fomentando, por ejemplo, las incursiones militares norteamericanas en América Latina y su participación en las guerras mundiales (Rothbard, 2011). Sobre esta base, durante el nuevo gobierno dieron apoyo a las iniciativas anticomunistas; en particular, lo hicieron con la ley de seguridad nacional de 1947 con la que éste institucionalizó la Doctrina Truman, logrando ubicar a un hombre de su riñón, James Forrestal, en la recientemente conformada Secretaría de Defensa (Rothbard, 2011)¹⁷. Ascheson, por su parte, comenzó a abogar por una economía internacional de «libre mercado y de propiedad privada fuerte» (Parker, 2022: 132).

En este contexto, las nuevas autoridades norteamericanas decidieron reemplazar a sus representantes en las IFIs, desplazando de sus cargos a los funcionarios que provenían de la gestión de Roosevelt. Se trató de un cambio relativamente intempestivo –considerando que para 1946/7 estos funcionarios recién habían asumido en sus funciones– que se justificó en clave del nuevo discurso securitario.

En efecto, White y su colega Frank Coe fueron sindicados por el FBI y el novel Comité de Actividades Antiamericanas como comunistas y, puntualmente, como espías soviéticos. Bajo estas acusaciones, abandonaron en 1946 sus puestos de Director Ejecutivo y Secretario Ejecutivo del FMI, respectivamente (Horsefield, 1969). El lugar de White fue

¹⁷ Desde los '30 a los '60 los ministros de guerra o secretarios de defensa en EEUU fueron hombres de negocios, la mayoría del campo financiero (Schwartz, 1987).

ocupado por Andrew N. Oliver, ex director del *The First Boston Corporation* –una de las entidades financieras de mayor peso en la Bolsa de Nueva York–, que adquirió en 1949 un mayor rango dentro del Fondo, al convertirse en su Primer Diputado Gerente.

Asimismo, a seis meses de su asunción, Eugene Meyer y Emilio Colado fueron desplazados de sus cargos de Presidente y Director Ejecutivo del BM (Toussaint, 2006). Sus lugares fueron ocupados por hombres del corazón mismo de las altas finanzas norteamericanas, con posturas abiertamente anti-ONU¹⁸: John J. McCloy, ex representante legal de las instituciones financieras de Morgan y Rockefeller, y Eugene Black, ex vicepresidente del *Chase National Bank*, asumieron como Presidente y Director Ejecutivo, respectivamente¹⁹.

“Wall Street se sentía completamente satisfecho. Con la partida forzada de Emilio Collado y Harry White [a lo que hay que sumar la muerte prematura de Keynes en 1946] desaparecieron los últimos partidarios de la intervención y el control públicos de los movimientos de capitales” (Toussaint, 2006: 40).

En este escenario, el ex Secretario de Estado de Roosevelt, Stettinius, renunció en 1946 a su cargo de primer embajador norteamericano en la ONU y el redactor de su Carta, Pasvolsky, ese año hizo lo propio con su puesto en el Departamento de Estado estadounidense. Ambos expresaron a través de estas acciones, su descontento con la manera en la cual el nuevo gobierno estaba manejando la cuestión soviética, por fuera del marco de referencia instituido a estos efectos en la institución (Gowan, 2014).

Los cambios en la conducción de las IFIs impactaron sutil aunque decididamente sobre su orientación. Sus prácticas comenzaron a reflejar una postura económica más ortodoxa que, en algunos aspectos, entraba en tensión con lo postulado en su diseño originario. Así, para finales de los años ´40, el FMI ya exhibía las tres tendencias que marcarían su actuación en las próximas décadas: recomendaba políticas de austeridad que

¹⁸ “Al presidente del Banco, McCloy, no se lo podía clasificar como un admirador de las Naciones Unidas, y a Garner (el vicepresidente) se lo consideraba anti-ONU” (Toussaint, 2006).

¹⁹ Véase los profundos vínculos de McCloy con Wall Street en Rothbard (2011).

iban en contra del pleno empleo y el crecimiento, no fomentaba las restricciones a los movimientos de libre circulación del capital y confundía cada vez más en sus debates el comercio equilibrado con el del libre comercio (Horsefield, 1969; Garritsen de Vries, 1976). El BM, por su parte, se focalizó en la reconstrucción europea y dejó de lado la cuestión proyectada del desarrollo (Alacevich, 2010; Toussaint, 2006).

En este periodo, sin embargo, la orientación del ECOSOC no siguió igual trayectoria. Con una base de representación más igualitaria, la ONU se convirtió en dichos años en centro de encuentro de diferentes debates económicos heterodoxos (Toye, 2014). En particular, los países del tercer mundo encontraron en ella un espacio organizacional fértil para hacer escuchar su voz a nivel global y reclamar por políticas de desarrollo, en especial luego del Plan Marshall. La conformación en su seno de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) en 1948 se convirtió tal vez en la cara institucional más visible de este proceso (Bielschowsky, 1998).

Así, para el momento en el que se firmó el Convenio de Relacionamiento se había abierto una brecha –política e ideológica– entre ambas organizaciones que condicionaba de principio a fin la articulación prevista en el Proyecto Rooseveltiano. La amplitud de esta brecha quedó plasmada en una serie de acontecimientos que se sucedieron en 1949; esto es, en el tiempo inmediatamente posterior a dicha firma. En concreto, estos acontecimientos fueron los siguientes.

En primer lugar, el ECOSOC llamó a sus organismos especializados a discutir la asistencia técnica para el desarrollo, creando a estos efectos una junta centralizada bajo su coordinación; las IFIs no estuvieron de acuerdo con dicha propuesta, apuntando que en las misiones de asistencia conjunta que la ONU promovía sus miembros responderían exclusivamente a sus autoridades (Horsefield, 1969).

En segundo lugar, esta última OI elevó un informe en el que recomendaba medidas expansivas para alcanzar el pleno empleo; el FMI rechazó estas recomendaciones, advirtiendo sobre sus posibles consecuencias inflacionarias (Horsefield, 1969).

En tercer lugar, el ECOSOC convocó a los gobiernos interesados a reuniones periódicas para discutir una nueva estructura de equilibrio en las relaciones de comercio mundiales; el Fondo se opuso a la iniciativa, argumentando que estas reuniones invadían su competencia (Horsefield, 1969).

Finalmente, este órgano de la ONU propuso que el FMI administrase un fondo anticíclico dirigido a distribuir los excedentes comerciales; éste rechazó la iniciativa, sosteniendo que excedía sus mandatos y, de prosperar, evitaría que los Estados efectuasen los ajustes necesarios para volver al equilibrio de sus balanzas de pago (Horsefield, 1969).

Visto así, se observa que para fines de la década del '40 la dinámica de relacionamiento entre ambas OI seguía un patrón particularmente diferente al previsto pocos años atrás en su diseño originario. En el marco de esta dinámica, se tomaron una serie de decisiones –como la firma del propio Convenio de 1947– que condicionaron estructuralmente el funcionamiento de la arquitectura internacional considerada como un todo y, en particular, desanclaron al Fondo del sistema de DDHH en gestación.

5. Reflexiones finales

Sobre la base de la Declaración de 1948 el sistema internacional de DDHH se expandió y consolidó en un conjunto de instrumentos y actores institucionales concretos dirigidos a efectivizarlos. En este proceso, las cuestiones que ingresan dentro del ámbito de actuación de las IFIs han adquirido una especial atención. En particular, en los últimos años, se han precisado en detalle los principios que deben guiar sus conductas a la luz de los DDHH en lo relativo al manejo de la deuda externa (Consejo de Derechos Humanos, 2011) y a las reformas económicas que impulsan en sus Estados-miembro (Consejo de Derechos Humanos, 2018), dando cuenta de la responsabilidad que les cabe en caso de violaciones de estos derechos (Asamblea General, 2019).

Sin embargo, el Fondo continúa conduciéndose como si tales prescripciones de hecho no existiesen (Toussaint, 2006; Consejo de Derechos Humanos, 2018). Se trata de una situación que impacta negativamente sobre la vida de millones de personas alrededor del mundo si se observa que –desde los órganos especializados de este sistema de DDHH– se ha corroborado que “la práctica sistemática del FMI ha consistido en eludirlos” (Consejo de Derechos Humanos, 2018) y que las condicionalidades que impone a sus Estados-miembro les impiden frecuentemente cumplir con sus obligaciones en este campo (Consejo Económico y Social, 2016).

El Convenio de Relacionamiento de 1947, en función del cual el organismo legitima su posición al respecto argumentando que su mandato se encuentra al margen de las normas de DDHH (Gianviti, 2002), constituye la negación del Derecho a través del Derecho. Esto es así, en tanto su núcleo se erige sobre una contradicción básica. De una parte, este Convenio sella la dependencia del Fondo a la ONU al inscribirlo en función de sus arts. 1.1 y 1.2 como uno de sus organismos especializados y, de otra parte, en razón de su art. 1.2 consagra expresamente su independencia por la naturaleza de sus responsabilidades; es decir, este instrumento declara, simultáneamente, la dependencia y la independencia del FMI a la ONU o, si se quiere, reconoce la estructura normativa y organizacional jerárquica dispuesta por su Carta al mismo tiempo que la niega.²⁰

Una contradicción tan flagrante –que claro está no pasó desapercibida al momento de su aprobación–²¹ invita a reflexionar, tal como se lo propuso este trabajo, sobre las causas que llevaron a su suscripción y, más concretamente, sobre aquellas por las cuales las IFIs resistieron a cualquier intento de subordinación a la ONU a poco tiempo de que sus Estados-miembro ratificaran la arquitectura internacional que la institucionalizaba.

²⁰ Desde el punto de vista jurídico, tal negación no tiene validez en tanto el Convenio constituye un instrumento jerárquicamente inferior a la Carta (Carta de las Naciones Unidas, 1945: art. 103; Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados, 1969: art. 30; Asamblea General, 2006: disposición 34). Para que una prescripción semejante la tuviese debería seguir el procedimiento establecido por la propia Carta para su reforma. Véase al respecto, Manzo (2022).

²¹ Véase expresiones de oposición al Convenio al momento de su aprobación en la Asamblea General en Toussaint (2006).

A estos efectos, este trabajo interrelaciona las dos perspectivas desde las cuales la literatura especializada indaga sobre las razones de este desacople; una perspectiva centrada en las instituciones y la otra en los intereses de los actores.

Desde la primera, mostró el contenido emancipatorio del nuevo Proyecto y el rol de las nuevas OI en su materialización. Este contenido bien puede presentarse aquí como un intento de sus promotores por dar cabida en el nuevo orden global a las promesas del Proyecto de la Modernidad incumplidas durante el capitalismo clásico. En concreto, el nuevo Proyecto reforzó los derechos políticos e incorporó a los que dan forma a la ciudadanía social en la esperanza de configurar una sociedad en la que las bondades del desarrollo experimentado a partir de la revolución industrial no se obtuviesen a costa de la explotación de la clase trabajadora y, de hecho, pudiesen ser disfrutadas por los sectores sociales marginados o excluidos en el periodo precedente.

Mientras que la gestión de la seguridad global se centralizó en este Proyecto en una sola OI, la de la economía se fragmentó en una suerte de rompecabezas organizacional. Para evitar los posibles efectos perniciosos de esta fragmentación su diseño original concentró la coordinación de este rompecabezas en el ECOSOC y fijó un conjunto de propósitos transversales a todos sus componentes, con eje en el respeto y la efectivización de los DDHH. Esta solución –se exhibió– era posible en este diseño, en tanto estos se asentaban sobre la base de los mismos presupuestos de partida: multilateralidad, agonismo y centralidad.

El análisis efectuado mostró en particular que el FMI era compatible con este esquema, desde el momento en que su propio Convenio Constitutivo (1944) reconocía al empleo, al ingreso real y al desarrollo como los objetivos primordiales de la política económica (art. I.ii). Desde allí, procuraba aportar al contenido emancipatorio del Proyecto apostando en concreto por un nuevo régimen monetario internacional que tendiese: a) a la cooperación y a la estabilidad, minimizando los desequilibrios existentes (arts. I.i, iii y vi); b) al crecimiento equilibrado del comercio internacional y al desarrollo de los recursos productivos de todos sus países-miembro (art. I.ii); c) a la eliminación de las barreras discriminatorias y al establecimiento de aquellas necesarias para reprimir la economía

especulativa (arts. I.iv y VI); d) a la protección de la prosperidad en los eventos de crisis (art. I.v).

Desde la segunda perspectiva, este artículo presentó a la nueva arquitectura institucional como un intento de cristalizar a EEUU como la potencia global dominante. En efecto, anclado al final de la segunda guerra mundial en una posición de marcada fortaleza con respecto al resto de sus posibles competidores, su gobierno pudo a través de ella fijar un conjunto de reglas internacionales intrínsecamente desequilibradas a su favor: la elección de la sede, del dólar como moneda de referencia internacional y de los particulares sistemas de votación de la nuevas OI se exhiben como claros testimonios de este desequilibrio.

Ahora bien, esta estrategia de liderazgo global implicaba también la cristalización de una *forma* particular del ejercicio de dicha dominación. Así como el contrato social de Rousseau (2017) al mismo tiempo que justificaba el poder del Soberano sobre el Pueblo lo sometía al dominio de la Ley, el nuevo Proyecto hacía lo propio con el dominio de EEUU y sus aliados occidentales; es decir, institucionalizaba un conjunto de reglas generales y permanentes que debían encauzar por igual las prácticas de todos los agentes del espacio internacional, incluyendo las de aquellos que las habían impulsado.

De allí que, el análisis realizado revelase que esta arquitectura atentaba contra los intereses de dos agentes hegemónicos del período precedente. En primer lugar, contra los de aquellos que habían construido su identidad y liderazgo sobre la base de un ejercicio anárquico del poder que resaltaba las ideas de libre competencia y fortaleza como los principios deseables de estructuración del orden social y, en segundo lugar, contra los de aquellos otros –con las altas finanzas a la cabeza– que se habían visto beneficiados con la disciplina económica que exigía el régimen del patrón-oro para funcionar adecuadamente.

La firma del particular Convenio del '47 sólo tiene sentido en el marco de la lucha de estos agentes que, incapaces de detener el proceso durante su conformación, apostaron por minimizar el impacto de la nueva arquitectura una vez que ésta ya fue instituida. La materialización de sus anhelos en un plazo muy breve fue posible en función de dos

acontecimientos que alteraron en 1945 el equilibrio de poder dentro del campo político norteamericano: por un lado, la muerte del presidente Roosevelt y la asunción de Truman con un perfil más conservador y, por otro lado, la finalización de la segunda guerra mundial y la creciente tensión con los países comunistas.

En este escenario, se mostró que los sectores que proponían una línea securitaria dura pudieron acceder a lugares puntuales pero claves en el manejo de la política exterior estadounidense. Los cambios que se produjeron en la conducción de las IFIs en 1946/7 –de funcionarios contestatarios a promotores de los intereses del capital financiero dominante hasta la crisis del ‘30– no fueron un resultado autónomo, sino derivado de este proceso. En efecto, estos se legitimaron en la búsqueda de reemplazar a los representantes de la gestión anterior no alineados o, incluso sospechados de opositores, a esta nueva concepción securitaria.

Esta concepción implicó la puesta en práctica de una nueva estrategia de liderazgo global por parte de los EEUU, en la que las nuevas OI adquirieron un lugar secundario y subordinado a la lógica confrontativa de la naciente guerra fría. En esta estrategia, se exhibió, los presupuestos base de multilateralidad, agonía y centralidad fueron desplazados por los de anarquía, antagonismo y regionalismo y, con ello, el nuevo Proyecto mantuvo sólo su cáscara del diseño originario.

Desde entonces, las IFIs fueron consideradas entidades en esencia capitalistas y, bajo su nueva conducción, apostaron por una orientación económica más ortodoxa que la proyectada por sus promotores. La orientación, por su parte, del ECOSOC no estuvo en este periodo principalmente definida por la disputa oriente-occidente de la emergente guerra fría, sino por la reconfiguración en su seno de la disputa Sur-Norte global: los ahora denominados países del «tercer mundo» –es decir, países al margen de los mundos comunistas y capitalistas centrales– encontraron en esta entidad un espacio fértil para reclamar desde su óptica por las promesas emancipatorias del nuevo Proyecto.

De este modo, este artículo pudo exhibir que las cualidades institucionales que los trabajos de la primera perspectiva resaltan al tiempo de explicar el desacople entre la ONU y el FMI sólo cobran sentido en el marco de la interpretación que a ellas se les asignan en un contexto histórico dado, como el analizado. Asimismo, pudo mostrar que los intereses que los de la segunda perspectiva remarcan a estos efectos no se circunscriben, por un lado, a los de los Estados sino también a los de las clases sociales que luchan por su control y, de otra parte, a los puramente materiales sino además a los culturales e ideológicos. Ahora bien, al interrelacionarlas, este trabajo fue un paso más allá y pudo enfatizar el hecho de que la promesa de un nuevo orden global orientado al respeto y a la efectividad de los nuevos DDHH nunca se puso en marcha tal cual estaba previsto.

La velocidad de la transformación observada se explica considerando que al tiempo de su nacimiento este orden global era todavía extremadamente dependiente de los vaivenes internos de los Estados que lo habían impulsado. Sin embargo, su profundidad sólo lo hace en parte en virtud de que en este periodo se institucionalizó la relación entre la ONU y el FMI en los términos del Convenio del '47. A fin de comprenderla cabalmente se requiere resaltar que, en este mismo proceso, los principales actores del juego geopolítico dejaron en claro que la estructura jurídica establecida no sería el principal vehículo a través del cual encauzarían sus prácticas y que, de hecho, podrían dejarla de lado o hasta vulnerada si no se adaptaba a la nueva lógica de sus intereses.

La brecha que actualmente se percibe entre lo que el Derecho Internacional postula y lo que realmente acontece en este ámbito hunde sus raíces en buena medida en esta etapa primigenia. Para que el anhelo de sus promotores de construir un mundo gobernado por un conjunto de reglas racionales llegase a buen puerto necesariamente estos actores deberían haber interiorizado que el juego mencionado sería en adelante un «juego de Leyes»: la «fuerza del Derecho»²² dependía en este sentido de su capacidad para operar separado y, si se quiere, por encima de sus intereses. Cuando, como se observó, éste perdió su autonomía

²² Señalar que el Derecho tiene «fuerza» implica considerarlo como un discurso de poder con eficiencia propia (Bourdieu y Teubner, 2000).

con respecto a las posiciones dominantes que debía regular su potencial emancipatorio –tal como sucedió con el Proyecto de la Modernidad– se redujo hasta casi desaparecer.

Referencias bibliográficas

- Abdelal, Rawi y John G. Ruggie. (2009). “The Principles of Embedded Liberalism: Social Legitimacy and Global Capitalism”, en: Moss, David y John Cisternino (eds.) *New Perspectives on Regulation*, Cambridge, MA Press, pp. 153-164.
- Alacevich, Michele. (2010). *La economía política del Banco Mundial: Los primeros años*, Colombia, Mayol Ediciones y el Banco Mundial.
- Bielschowsky, Ricardo. (1998). *Cincuenta años de pensamiento en la CEPAL*, Sección de obras de economía contemporánea, Santiago de Chile, Fondo de Cultura económica.
- Bobbio, Norberto. (1991). *El tiempo de los derechos*, Madrid, Sistema.
- Boughton, James M. (2001). *Silent Revolution: The International Monetary Fund 1979-1989*, Washington, IMF.
- Bourdieu, Pierre y Gunther Teubner. (2000). *La Fuerza del Derecho*, Bogotá, Siglo del Hombre.
- Calduch Cervera, Rafael. (1991). “La Organización de las Naciones Unidas”, en: Calduch Cervera, Rafael (ed.), *Relaciones Internacionales*, Madrid, Ediciones de Ciencias Sociales, pp. 1-45.
- Campins Rahan, Miguel. (2004). “El significado de la seguridad nacional en Estados Unidos”, *Boletín de Información*, No. 283. Recuperado de: <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=4580036>>. Fecha de consulta: 15 de enero de 2022.
- Cañas Quirós, Roberto. (2008). “El contrato social de Rousseau”, *Revista Estudios*, No. 21, pp. 137-148.
- Castillo Cáceres, Fernando. (1989). “La guerra fría en Irán”, *Boletín de Información*, No. 215, pp. 84-98. Recuperado de: <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=4769419>>. Fecha de consulta: 15 de enero de 2022.

- Castro-Gómez, Santiago. (2005). *La hybris del punto cero: ciencia, raza e ilustración en la Nueva Granada (1750-1816)*, Bogotá, Editorial Pontificia Universidad Javeriana.
- Dabat Latrubesse, Alejandro Ulises y Paulo Humberto Leal Villegas. (2019). “Ascenso y declive de Estados Unidos en la hegemonía mundial”, *Revista Latinoamericana de Economía*, Vol. 50, No. 199, octubre-diciembre.
- Dos Santos, Theotonio. (1998). “La teoría de la dependencia: un balance histórico y teórico”, en: López Segrera, Francisco (ed.), *Los retos de la globalización. Ensayo en homenaje a Theotonio Dos Santos*, Caracas, UNESCO, pp. 1-12.
- Dussel, Enrique. (1994). *1492: el encubrimiento del otro: hacia el origen del mito de la Modernidad*, La Paz, Plural Editores.
- Engels, Friedrich. (2019). *La situación de la clase obrera en Inglaterra*. Recuperado de: <https://www.marxists.org/espanol/m-e/1840s/situacion/situacion.pdf>. Fecha de consulta: 15 de enero de 2022.
- Foucault, Michel. (1979). “Curso del 14 de enero de 1976”, en: *Microfísica del poder*, La Plata, Altamira, pp. 139-152.
- Foucault, Michel. (1996). “La Sociedad Punitiva”, en: *La vida de los hombres infames*, La Plata, Altamira, pp. 23-33.
- Foucault, Michel. (2007). *El Nacimiento de la biopolítica: curso en el College de France 1978-1979*, Buenos Aires, Fondo de Cultura Económica.
- Gallo, Exequiel. (1987). “La tradición del orden social espontáneo: Adam Ferguson, David Hume y Adam Smith”, *Revista Libertas IV*, No. 6, Mayo.
- Garritsen de Vries, Margaret. (1976). *The IMF 1966-1971: The System under Stress*, Washington, IMF.
- Garritsen de Vries, Margaret. (1985). *The IMF 1972-1978: Cooperation on Trial*, Washington, IMF.

- Gianviti, François. (2002). *Economic, Social and Cultural Rights and the IMF*. Recuperado de: <<https://www.imf.org/external/np/leg/sem/2002/cdmfl/eng/gianv3.pdf>>. Fecha de consulta: 01 de febrero de 2021.
- Gowan, Peter. (2004). “Estados Unidos y las Naciones Unidas”, *New Left Review*, No. 24, enero-febrero, pp. 5-26.
- Heydebrand, Wolf. (2003). “The Time Dimension on Marxian Social Theory”, *Time and Society*, Vol. 12, No. 2/3, pp. 88-147.
- Heydebrand, Wolf. (2007). “Globalization and the Rise of Procedural Informalism in American and European Law”, *European Ways of Law: towards a European Sociology of Law*, Oregon, Oxford and Portland, pp. 93-139.
- Hobsbawm, Eric. (1998). “La Guerra Fría”, en: *El siglo XX*, Capítulo VIII, Buenos Aires, Crítica, pp. 229-259.
- Horsefield, J. Keith. (1969). *The IMF 1945-1965: Volume I: Chronicle*, Washington, IMF.
- Kirton, John. (2015). *The United Nations, Global Economic Governance and the G20*, 11 de diciembre de 2015, G20 Research Group, Universidad de Toronto. Recuperado de: <<http://www.g20.utoronto.ca/biblio/kirton-un-g20-151210.html>>. Fecha de consulta: 15 de enero de 2022.
- Krikorian, Marcelo. (2013). *Derechos humanos, políticas públicas y rol del FMI*, La Plata, Librería Editora Platense.
- Lane, Christopher. (2017). “Letter of the IMF Response on the Request of the Independent Expert UN”, *Special Representative of the IMF to the UN*, July 27, Facsimile Number 1-202-623-4661, Washington, IMF.
- Lavoie, Marc. (2004). *La economía postkeynesiana. Un antídoto del pensamiento único*, Barcelona, Icaria Editorial.

- Maddux, Thomas (ed.). (2007). “Roundtable: Dean Acheson: A Life in the Cold War”, [Revisores: John Earl Haynes, Matthew Jacobs, Deborah Larson, Douglas J. Macdonald, James Matray], 14 de marzo de 2007.
- Manzo, Alejandro Gabriel. (2018). “Reestructuraciones de deuda soberana: El debate sobre su regulación en términos de disputa por la gobernanza global”, *Direito e Práxis*, Vol. 9, No. 1.
- Manzo, Alejandro Gabriel. (2019). “¿Gobernanza financiera?: comparación de las matrices políticas de las que emergieron las CACs 2003 y 2014”, *Direito GV*, Vol. 15, No. 1.
- Manzo, Alejandro Gabriel. (2022). “¿Qué hay de nuevo? Repensando el nexo jurídico entre el FMI y los Derechos Humanos”, *Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales* (en revisión desde el 25 de marzo de 2021).
- Martínez, Horacio y Rita de Cássia. (2014). “De enemigos a adversarios: la transformación del concepto de lo político”, *Andamios*, Vol. 11, No. 24, enero-abril, pp. 83-102.
- Mills, Wright. (1987). *La elite del poder*, México DF, Fondo de cultura Económica.
- Parker, Dick. (2022). “The Politics of War, Allied Diplomacy and the World Crisis of 1943-45, by Gabriel Kolko”, *Estudios Internacionales*, Vol. 4, No. 15, pp. 130-134.
- Perkins, Dexter. (2016). *The American Approach to Foreign Policy*, Harvard University Press.
- Piketty, Thomas. (2014). *El capital en el siglo XXI*, Massachusetts, Harvard University Press.
- Polanyi, Karl. (1978). “El sistema económico como proceso institucionalizado. El enfoque sustantivista”, en: Godolier, Maurice (comp.), *Antropología y Economía*, Barcelona, Ed. Anagrama, pp. 1-19.
- Polanyi, Karl. (1989). *La gran transformación: crítica del liberalismo económico*, Madrid, La Piqueta.
- Prado Lallande, Juan Pablo. (2006). “La ONU y el desarrollo: una reflexión crítica y propositiva”, *Foro Internacional*, Vol. XLVI, No. 2 , pp. 262-290.

Rapoport, Mario. (2013). “Los economistas: heterodoxos *versus* ortodoxos”, *En el ojo de la tormenta*, Buenos Aires, Fondo de la Cultura, pp. 17 a 57.

Romanelli, Raffaele. (2013). “Sistemas electorales y estructuras sociales. El siglo XIX europeo”, en: Forner, Salvador (coord.), *Democracia, elecciones y modernización en Europa. Siglos XIX y XX*, Madrid, Cátedra. Recuperado de: http://www.terras.edu.ar/biblioteca/13/13HSARG_Romanelli_Unidad_1.pdf.

Fecha de consulta: 15 de enero de 2022.

Rousseau, Jean Jacques. (2009a). *Discurso sobre las ciencias y las artes*. Recuperado de: <http://juango.es/files/discurso-sobre-las-ciencias-y-las-artes.pdf>. Fecha de

consulta: 15 de enero de 2022.

Rousseau, Jean Jacques. (2009b). *Discurso sobre el origen de la desigualdad entre los hombres*. Recuperado de:

https://catedraunescodh.unam.mx/catedra/mujeres/menu_superior/Doc_basicos/5_biblioteca_virtual/2_genero/5.pdf. Fecha de consulta: 15 de enero de 2022.

Rousseau, Jean Jacques. (2017). *El contrato social*, México DF, Partido de la Revolución Democrática.

Rothbard, Murray N. (2011). *Wall Street, los bancos y la política exterior norteamericana*, 2da edición, Auburn, Alabama, Ludwig Von Mises Institute. Recuperado de:

<https://cdn.mises.org/Wall%20Street%20los%20Bancos%20y%20la%20Pol%C3%ADtica%20Exterior%20Norteamericana.pdf?token=pTyZkCjI>. Fecha de

consulta: 15 de enero de 2022.

Ruggie, John Gerard. (1982). “International Regimes, Transactions, and Change: Embedded Liberalism in the Postwar Economic Order”, *International Organization*, Vol. 36, No. 2, pp. 379-415.

Ruggie, John Gerard. (2003). “Taking Embedded Liberalism Global: The Corporate Connection”, en: Held, David y Mathias Koenig-Archibugi (eds), *Taming Globalization: Frontiers of Governance New Perspectives on Regulation*, Cambridge, Polity Press.

- Sagredo Santos, Antonia. (2013). “El abandono del modelo liberal durante el *New Deal* Rooseveltiano”, *Historia* 396, No. 2, pp. 299-331.
- Sánchez Rechy, Rosa Herlinda. (2006). “Capítulo 2: Doctrinas de política exterior contemporánea”, en: *Las Doctrinas de Política Exterior de Estados Unidos y su Influencia en el Desarrollo y Consolidación del Poderío Estadounidense*. [Tesis Licenciatura] Relaciones Internacionales. Departamento de Relaciones Internacionales y Ciencias Políticas, Escuela de Ciencias Sociales, Artes y Humanidades, Universidad de las Américas Puebla. Recuperado de: http://catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/lri/sanchez_r_rh/capitulo2.pdf..
Fecha de consulta: 15 de febrero de 2022.
- Schwartz, Michael. (1987). *The Structure of Power in America: The Corporate Elite as Ruling Class*, New York, Holmer and Meier publisher.
- Smith, Adam. (1996). *La riqueza de las Naciones*, Madrid, Alianza.
- Sousa Santos, Boaventura de. (2003). *Crítica de la razón indolente: contra el desperdicio de la experiencia*, Bilbao, Desclée de Brouwer.
- Stevenson, David. (2014). *1914-1918: La historia de la primera guerra mundial*, Madrid, Debate.
- Toulmin, Stephen. (1990). *The Hidden Agenda of Modernity*, Chicago, The University of Chicago Press.
- Toussaint, Eric. (2006). *Banco Mundial el golpe de Estado permanente: La agenda oculta del Consenso de Washington*”, España, Intervención Cultural/El Viejo Topo.
- Toye, John. (2014). *UNCTAD: Reseña histórica de su 50 aniversario*, Nueva York, ONU.
- Tünnermann Bernheim, Carlos. (1997). *Los derechos humanos: evolución histórica y reto educativo*, 2ª ed., Caracas, UNESCO.
- Wallerstein, Immanuel. (2009). *Análisis del sistema mundo*, México, Ed. Siglo XXI.

Normativa citada

Asamblea General. (2006). “Documento A/CN.4/L.702”, *Informe del Grupo de Estudio, Comisión de Derecho Internacional, “Fragmentación del Derecho Internacional: dificultades derivadas de la diversificación y expansión del derecho internacional”*, Asamblea General, Organización de las Naciones Unidas, 18 de julio de 2006.

Asamblea General. (2015). “Documento A/70/274”, *Informe del Relator Especial sobre la extrema pobreza y los derechos humanos*, Philip Alston, Consejo de Derechos Humanos, Asamblea General, Organización de las Naciones Unidas, 4 de agosto de 2015.

Asamblea General. (2015). “Documento A/70/275”, *Informe del Experto independiente del Consejo de Derechos Humanos sobre las consecuencias de la deuda externa y las obligaciones financieras internacionales conexas de los Estados para el pleno goce de todos los derechos humanos, sobre todo los derechos económicos, sociales y culturales*, Juan Pablo Bohoslavsky. Asamblea General, Organización de las Naciones Unidas, 4 de agosto de 2015.

Asamblea General. (2019). “Documento A/74/178”, *Informe del Experto independiente del Consejo de Derechos Humanos sobre las consecuencias de la deuda externa y las obligaciones financieras internacionales conexas de los Estados para el pleno goce de todos los derechos humanos, sobre todo los derechos económicos, sociales y culturales*, Juan Pablo Bohoslavsky, “Responsabilidad por complicidad de las Instituciones Financieras Internacionales en las violaciones de los derechos humanos en el contexto de las reformas económicas regresivas”, Asamblea General, Organización de las Naciones Unidas, 16 de Julio de 2019.

Carta de las Naciones Unidas. (1945). Organización de las Naciones Unidas. Recuperado de: https://www.oas.org/36ag/espanol/doc_referencia/carta_nu.pdf. Fecha de consulta: 15 de febrero de 2022.

Consejo de Derechos Humanos. (2011). “Documento A/HRC/20/23”, *Informe del Experto independiente del Consejo de Derechos Humanos sobre las consecuencias de la*

deuda externa y las obligaciones financieras internacionales conexas de los Estados para el pleno goce de todos los derechos humanos, sobre todo los derechos económicos, sociales y culturales, Cephaz Lumina. “Principios rectores sobre la deuda externa y los derechos humanos”, Consejo de Derechos Humanos, Asamblea General, 10 de abril, Organización de las Naciones Unidas.

Consejo de Derechos Humanos. (2018). “Documento A/HRC/38/33”, *Informe del Relator Especial sobre la extrema pobreza y los derechos humanos. FMI y protección social*, Philip Alston. Consejo de Derechos Humanos, Asamblea General, Organización de las Naciones Unidas, 18 de junio de 2018.

Consejo de Derechos Humanos. (2018). “Documento A/HRC/40/57”, *Informe del experto independiente del Consejo de Derechos Humanos sobre las consecuencias de la deuda externa y las obligaciones financieras internacionales conexas de los Estados para el pleno goce de todos los derechos humanos, sobre todo los derechos económicos, sociales y culturales*, Juan Pablo Bohoslavsky. “Principios rectores relativos a las evaluaciones de los efectos de las reformas económicas en los derechos humanos”, Consejo de Derechos Humanos, Asamblea General, Organización de las Naciones Unidas, 19 de diciembre de 2018.

Consejo Económico y Social. (2016). “Documento E/C.12/2016/1”, *Declaración del Comité de Derechos Económicos, Sociales y Culturales. Deuda pública, medidas de austeridad y Pacto Internacional de Derechos Económicos, Sociales y Culturales*, Consejo Económico y Social, Organización de las Naciones Unidas, 22 de julio de 2016.

Consejo de Seguridad de las Naciones Unidas. (1946). *La Cuestión del Irán*, Organización de las Naciones Unidas, 30 de enero de 1946.

Consejo de Seguridad de las Naciones Unidas. (1950). *La Cuestión India-Pakistán*, Organización de las Naciones Unidas, 14 de marzo de 1950.

Consejo de Seguridad de las Naciones Unidas. (1950). *Cargo de Agresión Contra la República de Corea*, Organización de las Naciones Unidas, 14 de marzo de 1950.

Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados. (1969). Recuperado de:
<https://www.oas.org/xxxivga/spanish/reference_docs/convencion_viena.pdf>.

Fecha de consulta: 15 de enero de 2022.

Convenio Constitutivo del Fondo Monetario Internacional. (1944). Recuperado de:
<<https://www.imf.org/external/spanish/pubs/ft/aa/aa.pdf>>. Fecha de consulta: 15 de

enero de 2022.

Convenio de Relacionamiento entre la ONU y el FMI. (1947). Resolución 124 (II), Asamblea General, Organización de las Naciones Unidas, 15 de Noviembre de 1947.

Declaración de los Derechos del Hombre y del Ciudadano. (1789). Recuperado de:
<[https://www.conseil-](https://www.conseil-constitutionnel.fr/sites/default/files/as/root/bank_mm/espagnol/es_ddhc.pdf)

[constitutionnel.fr/sites/default/files/as/root/bank_mm/espagnol/es_ddhc.pdf](https://www.conseil-constitutionnel.fr/sites/default/files/as/root/bank_mm/espagnol/es_ddhc.pdf)>. Fecha de consulta: 15 de enero de 2022.

Declaración Universal de Derechos Humanos. (1948). Recuperado de:
<https://www.ohchr.org/en/udhr/documents/udhr_translations/spn.pdf>. Fecha de

consulta: 15 de enero de 2022.

Pacto Internacional de Derechos Civiles y Políticos. (1966). Adoptado y abierto a la firma por la Asamblea General en su Resolución 2200 A (XXI), Nueva York, 16 de diciembre de 1966.

Pacto Internacional de Derechos Económicos, Sociales y Culturales. (1966). Adoptado y abierto a la firma por la Asamblea General en su Resolución 2200 A (XXI), Nueva York, 16 de diciembre de 1966.

Representation of the People Act. (1832). 07 de junio de 1832, 2 & 3 Wm. IV, c. 45, Inglaterra y Gales.

Emergency Banking Relief Act. (1933). 09 de marzo de 1933, Pub. L. No. 73-1, 48 Stat. 1, Estados Unidos de América.

Federal Securities Act. (1933). 27 de mayo de 1933, Pub. L. No. 73-22, 48 Stat. 74, Estados Unidos de América.

Gold Repeal Joint Resolution. (1933). 05 de junio de 1933, Pub. Res No. 10, 48 Stat. 112, Estados Unidos de América.

Glass-Steagall Act. (1933). 16 de junio de 1933, Pub. L. No. 73-66, 48 Stat. 162, Estados Unidos de América.

Federal Securities Act. (1934). 06 de junio de 1934, Pub. L. No. 73-291, 48 Stat. 881, Estados Unidos de América.