PODER, CAPITAL Y AUTONOMÍA

EN EL ÁMBITO INTERNACIONAL:

de la política exterior argentina
a la geopolítica global contemporánea

JAVIER FERNANDO LUCHETTI
(Organizador)

EDITORA ARTEMIS
2026

PODER, CAPITAL Y AUTONOMÍA

EN EL ÁMBITO INTERNACIONAL:

de la política exterior argentina
a la geopolítica global contemporánea

JAVIER FERNANDO LUCHETTI
(Organizador)

EDITORA ARTEMIS
2026

2026 *by Editora Artemis*
Copyright © Editora Artemis
Copyright do Texto © 2026 Os autores
Copyright da Edição © 2026 Editora Artemis

O conteúdo deste livro está licenciado sob uma Licença de Atribuição Creative Commons Atribuição-Não-Comercial NãoDerivativos 4.0 Internacional (CC BY-NC-ND 4.0). Direitos para esta edição cedidos à Editora Artemis pelos autores. Permitido o download da obra e o compartilhamento, desde que sejam atribuídos créditos aos autores, e sem a possibilidade de alterá-la de nenhuma forma ou utilizá-la para fins comerciais.

A responsabilidade pelo conteúdo dos artigos e seus dados, em sua forma, correção e confiabilidade é exclusiva dos autores. A Editora Artemis, em seu compromisso de manter e aperfeiçoar a qualidade e confiabilidade dos trabalhos que publica, conduz a avaliação cega pelos pares de todos manuscritos publicados, com base em critérios de neutralidade e imparcialidade acadêmica.

Editora Chefe	Profª Drª Antonella Carvalho de Oliveira
Editora Executiva	M.ª Viviane Carvalho Mocellin
Direção de Arte	M.ª Bruna Bejarano
Diagramação	Elisangela Abreu
Organizador	Prof. Me. Javier Fernando Luchetti
Imagem da Capa	antishock/123RF
Bibliotecário	Maurício Amormino Júnior – CRB6/2422

Conselho Editorial

Prof.ª Dr.ª Ada Esther Portero Ricol, *Universidad Tecnológica de La Habana "José Antonio Echeverría"*, Cuba
Prof. Dr. Adalberto de Paula Paranhos, Universidade Federal de Uberlândia, Brasil
Prof. Dr. Agustín Olmos Cruz, *Universidad Autónoma del Estado de México*, México
Prof.ª Dr.ª Amanda Ramalho de Freitas Brito, Universidade Federal da Paraíba, Brasil
Prof.ª Dr.ª Ana Clara Monteverde, *Universidad de Buenos Aires*, Argentina
Prof.ª Dr.ª Ana Júlia Viamonte, Instituto Superior de Engenharia do Porto (ISEP), Portugal
Prof. Dr. Ángel Mujica Sánchez, *Universidad Nacional del Altiplano*, Peru
Prof.ª Dr.ª Angela Ester Mallmann Centenaro, Universidade do Estado de Mato Grosso, Brasil
Prof.ª Dr.ª Begoña Blandón González, *Universidad de Sevilla*, Espanha
Prof.ª Dr.ª Carmen Pimentel, Universidade Federal Rural do Rio de Janeiro, Brasil
Prof.ª Dr.ª Catarina Castro, Universidade Nova de Lisboa, Portugal
Prof.ª Dr.ª Cirila Cervera Delgado, *Universidad de Guanajuat*o, México
Prof.ª Dr.ª Cláudia Neves, Universidade Aberta de Portugal
Prof.ª Dr.ª Cláudia Padovesi Fonseca, Universidade de Brasília-DF, Brasil
Prof. Dr. Cleberton Correia Santos, Universidade Federal da Grande Dourados, Brasil
Dr. Cristo Ernesto Yáñez León – New Jersey Institute of Technology, Newark, NJ, Estados Unidos
Prof. Dr. David García-Martul, *Universidad Rey Juan Carlos de Madrid*, Espanha

EDITORA ARTEMIS 2026

Editora Artemis
Curitiba-PR Brasil
www.editoraartemis.com.br
e-mail:publicar@editoraartemis.com.br

Prof.ª Dr.ª Deuzimar Costa Serra, Universidade Estadual do Maranhão, Brasil
Prof.ª Dr.ª Dina Maria Martins Ferreira, Universidade Estadual do Ceará, Brasil
Prof.ª Dr.ª Edith Luévano-Hipólito, *Universidad Autónoma de Nuevo León*, México
Prof.ª Dr.ª Eduarda Maria Rocha Teles de Castro Coelho, Universidade de Trás-os-Montes e Alto Douro, Portugal
Prof. Dr. Eduardo Eugênio Spers, Universidade de São Paulo (USP), Brasil
Prof. Dr. Eloi Martins Senhoras, Universidade Federal de Roraima, Brasil
Prof.ª Dr.ª Elvira Laura Hernández Carballido, *Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo*, México
Prof.ª Dr.ª Emilas Darlene Carmen Lebus, *Universidad Nacional del Nordeste*, Argentina
Prof.ª Dr.ª Erla Mariela Morales Morgado, *Universidad de Salamanca*, Espanha
Prof. Dr. Ernesto Cristina, *Universidad de la República*, Uruguay
Prof. Dr. Ernesto Ramírez-Briones, *Universidad de Guadalajara*, México
Prof. Dr. Fernando Hitt, *Université du Québec à Montréal*, Canadá
Prof. Dr. Gabriel Díaz Cobos, *Universitat de Barcelona,* Espanha
Prof.ª Dr.ª Gabriela Gonçalves, Instituto Superior de Engenharia do Porto (ISEP), Portugal
Prof.ª Dr.ª Galina Gumovskaya – Higher School of Economics, Moscow, Russia
Prof. Dr. Geoffroy Roger Pointer Malpass, Universidade Federal do Triângulo Mineiro, Brasil
Prof.ª Dr.ª Gladys Esther Leoz, *Universidad Nacional de San Luis,* Argentina
Prof.ª Dr.ª Glória Beatriz Álvarez, *Universidad de Buenos Aires,* Argentina
Prof. Dr. Gonçalo Poeta Fernandes, Instituto Politécnido da Guarda, Portugal
Prof. Dr. Gustavo Adolfo Juarez, *Universidad Nacional de Catamarca*, Argentina
Prof. Dr. Guillermo Julián González-Pérez, *Universidad de Guadalajara, México*
Prof. Dr. Håkan Karlsson, *University of Gothenburg*, Suécia
Prof.ª Dr.ª Iara Lúcia Tescarollo Dias, Universidade São Francisco, Brasil
Prof.ª Dr.ª Isabel del Rosario Chiyon Carrasco, *Universidad de Piura*, Peru
Prof.ª Dr.ª Isabel Yohena, *Universidad de Buenos Aires,* Argentina
Prof. Dr. Ivan Amaro, Universidade do Estado do Rio de Janeiro, Brasil
Prof. Dr. Iván Ramon Sánchez Soto, *Universidad del Bío-Bío*, Chile
Prof.ª Dr.ª Ivânia Maria Carneiro Vieira, Universidade Federal do Amazonas, Brasil
Prof. Me. Javier Antonio Albornoz, *University of Miami and Miami Dade College*, Estados Unidos
Prof. Dr. Jesús Montero Martínez, *Universidad de Castilla - La Mancha*, Espanha
Prof. Dr. João Manuel Pereira Ramalho Serrano, Universidade de Évora, Portugal
Prof. Dr. Joaquim Júlio Almeida Júnior, UniFIMES - Centro Universitário de Mineiros, Brasil
Prof. Dr. Jorge Ernesto Bartolucci, *Universidad Nacional Autónoma de México*, México
Prof. Dr. José Cortez Godinez, Universidad Autónoma de Baja California, México
Prof. Dr. Juan Carlos Cancino Diaz, Instituto Politécnico Nacional, México
Prof. Dr. Juan Carlos Mosquera Feijoo, *Universidad Politécnica de Madrid*, Espanha
Prof. Dr. Juan Diego Parra Valencia, *Instituto Tecnológico Metropolitano de Medellín*, Colômbia
Prof. Dr. Juan Manuel Sánchez-Yáñez, *Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo,* México
Prof. Dr. Juan Porras Pulido, *Universidad Nacional Autónoma de México*, México
Prof. Dr. Júlio César Ribeiro, Universidade Federal Rural do Rio de Janeiro, Brasil



Editora Artemis
Curitiba-PR Brasil
www.editoraartemis.com.br
e-mail:publicar@editoraartemis.com.br

Prof. Dr. Leinig Antonio Perazolli, Universidade Estadual Paulista (UNESP), Brasil
Prof.ª Dr.ª Lívia do Carmo, Universidade Federal de Goiás, Brasil
Prof.ª Dr.ª Luciane Spanhol Bordignon, Universidade de Passo Fundo, Brasil
Prof. Dr. Luis Fernando González Beltrán, *Universidad Nacional Autónoma de México*, México
Prof. Dr. Luis Vicente Amador Muñoz, *Universidad Pablo de Olavide*, Espanha
Prof.ª Dr.ª Macarena Esteban Ibáñez, *Universidad Pablo de Olavide*, Espanha
Prof. Dr. Manuel Ramiro Rodriguez, *Universidad Santiago de Compostela*, Espanha
Prof. Dr. Manuel Simões, Faculdade de Engenharia da Universidade do Porto, Portugal
Prof.ª Dr.ª Márcia de Souza Luz Freitas, Universidade Federal de Itajubá, Brasil
Prof. Dr. Marcos Vinicius Meiado, Universidade Federal de Sergipe, Brasil
Prof.ª Dr.ª Mar Garrido Román, *Universidad de Granada*, Espanha
Prof.ª Dr.ª Margarida Márcia Fernandes Lima, Universidade Federal de Ouro Preto, Brasil
Prof.ª Dr.ª María Alejandra Arecco, *Universidad de Buenos Aires*, Argentina
Prof.ª Dr.ª Maria Aparecida José de Oliveira, Universidade Federal da Bahia, Brasil
Prof.ª Dr.ª Maria Carmen Pastor, *Universitat Jaume I*, Espanha
Prof.ª Dr.ª Maria da Luz Vale Dias – Universidade de Coimbra, Portugal
Prof.ª Dr.ª Maria do Céu Caetano, Universidade Nova de Lisboa, Portugal
Prof.ª Dr.ª Maria do Socorro Saraiva Pinheiro, Universidade Federal do Maranhão, Brasil
Prof.ª Dr.ª MªGraça Pereira, Universidade do Minho, Portugal
Prof.ª Dr.ª Maria Gracinda Carvalho Teixeira, Universidade Federal Rural do Rio de Janeiro, Brasil
Prof.ª Dr.ª María Guadalupe Vega-López, *Universidad de Guadalajara, México*
Prof.ª Dr.ª Maria Lúcia Pato, Instituto Politécnico de Viseu, Portugal
Prof.ª Dr.ª Maritza González Moreno, *Universidad Tecnológica de La Habana*, Cuba
Prof.ª Dr.ª Mauriceia Silva de Paula Vieira, Universidade Federal de Lavras, Brasil
Prof. Dr. Melchor Gómez Pérez, Universidad del Pais Vasco, Espanha
Prof.ª Dr.ª Ninfa María Rosas-García, Centro de Biotecnología Genómica-Instituto Politécnico Nacional, México
Prof.ª Dr.ª Odara Horta Boscolo, Universidade Federal Fluminense, Brasil
Prof. Dr. Osbaldo Turpo-Gebera, *Universidad Nacional de San Agustín de Arequipa*, Peru
Prof.ª Dr.ª Patrícia Vasconcelos Almeida, Universidade Federal de Lavras, Brasil
Prof.ª Dr.ª Paula Arcoverde Cavalcanti, Universidade do Estado da Bahia, Brasil
Prof. Dr. Rodrigo Marques de Almeida Guerra, Universidade Federal do Pará, Brasil
Prof. Dr. Saulo Cerqueira de Aguiar Soares, Universidade Federal do Piauí, Brasil
Prof. Dr. Sergio Bitencourt Araújo Barros, Universidade Federal do Piauí, Brasil
Prof. Dr. Sérgio Luiz do Amaral Moretti, Universidade Federal de Uberlândia, Brasil
Prof.ª Dr.ª Silvia Inés del Valle Navarro, *Universidad Nacional de Catamarca*, Argentina
Prof.ª Dr.ª Solange Kazumi Sakata, Instituto de Pesquisas Energéticas e Nucleares (IPEN)- USP, Brasil
Prof.ª Dr.ª Stanislava Kashtanova, *Saint Petersburg State University,* Russia
Prof.ª Dr.ª Susana Álvarez Otero – Universidad de Oviedo, Espanha
Prof.ª Dr.ª Teresa Cardoso, Universidade Aberta de Portugal
Prof.ª Dr.ª Teresa Monteiro Seixas, Universidade do Porto, Portugal



Editora Artemis
Curitiba-PR Brasil
www.editoraartemis.com.br
e-mail:publicar@editoraartemis.com.br

Prof. Dr. Valter Machado da Fonseca, Universidade Federal de Viçosa, Brasil
Prof.ª Dr.ª Vanessa Bordin Viera, Universidade Federal de Campina Grande, Brasil
Prof.ª Dr.ª Vera Lúcia Vasilévski dos Santos Araújo, Universidade Tecnológica Federal do Paraná, Brasil
Prof. Dr. Wilson Noé Garcés Aguilar, *Corporación Universitaria Autónoma del Cauca*, Colômbia
Prof. Dr. Xosé Somoza Medina, *Universidad de León*, Espanha

Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP)
(eDOC BRASIL, Belo Horizonte/MG)

P742 Poder, capital y autonomía en el ámbito internacional [livro eletrônico] : de la política exterior Argentina a la geopolítica global contemporánea / organizador Javier Fernando Luchetti. – 1. ed. – Curitiba, PR: Editora Artemis, 2026.
il. color.

Formato: PDF
Requisitos de sistema: Adobe Acrobat Reader
Modo de acesso: World Wide Web
Inclui bibliografia
ISBN 978-65-82858-22-2
DOI 10.37572/EdArt_020926222

1. Relações internacionais. 2. Política externa – Argentina. I. Luchetti, Javier Fernando.

CDD 327

Elaborado por Maurício Amormino Júnior – CRB6/2422

EDITORA ARTEMIS
2026

Editora Artemis
Curitiba-PR Brasil
www.editoraartemis.com.br
e-mail:publicar@editoraartemis.com.br

PRÓLOGO

La comprensión de la dinámica internacional requiere el estudio de la articulación entre las transformaciones del capitalismo y los márgenes de autonomía de los que gozan los Estados-Nación. Esta obra colectiva muestra la tensión entre condicionantes internos y externos, económicos y diplomáticos, sin ofrecer una mirada fragmentada, puesto que vincula cuestiones de política exterior argentina con debates de la economía política internacional, la geopolítica y experiencias de integración multilateral y regional.

La estructura de este libro, que revela cuestiones teóricas y empíricas, está organizada a partir de cuatro grandes ejes temáticos interconectados, que permiten al lector transitar desde la política exterior argentina, los fundamentos de la economía política internacional y algunas cuestiones diplomáticas específicas, hasta conflictos del siglo XXI.

El primer eje temático corresponde a la dimensión histórico-diplomática argentina, con artículos de María Guisande y Javier Luchetti sobre la política exterior de Arturo Frondizi, la cual estuvo condicionada por factores internos, como la democracia restringida, las amenazas militares y la inestabilidad política, y por factores externos, como la Guerra Fría, en la búsqueda de una mayor autonomía diplomática durante el siglo XX.

El segundo eje temático aborda la economía política internacional, con artículos de Catalina Poliero y Javier Luchetti sobre el origen y la evolución de las empresas transnacionales, el papel de estos actores en el sistema internacional y su influencia sobre la soberanía de los Estados-Nación.

El tercer eje, de carácter geopolítico, con artículos de Clara Vázquez y Javier Luchetti, presenta el análisis de un tema de alcance global como el conflicto palestino-israelí durante las presidencias de Barack Obama y la primera presidencia de Donald Trump, describiendo la voluntad política multilateral de Obama y contraponiéndola con el unilateralismo de Trump.

El cuarto eje, relacionado con la integración regional y el multilateralismo, comprende los artículos de Javier Luchetti sobre el Consejo de Defensa Sudamericano durante el período 2008-2012 y la Cumbre CELAC-UE de 2023, describiendo la búsqueda de autonomía estratégica regional sudamericana en materia de seguridad y la diplomacia interregional en un orden multipolar.

Mientras que los trabajos de Poliero y Luchetti analizan la internacionalización del capital y el impacto de las empresas transnacionales sobre los Estados-Nación, los estudios de Guisande y Luchetti muestran esta problemática en el siglo XX, es decir, la esperanza del gobierno desarrollista de atraer capitales internacionales para promover el crecimiento económico, preservando al mismo tiempo la autonomía nacional.

En efecto, con respecto a la autonomía regional frente a las potencias globales, los trabajos de Vázquez sobre el conflicto palestino-israelí demuestran que muchas veces no resulta posible mantenerla plenamente. Por otra parte, el análisis del Consejo de Defensa Sudamericano realizado por Luchetti constituye un ejemplo de respuesta institucional sudamericana que pretendía defender la paz y la autonomía regional en materia de defensa y seguridad frente a presiones externas.

Por último, el trabajo de Luchetti sobre la Cumbre CELAC-UE retoma una demanda histórica de la diplomacia argentina, como la recuperación de las Islas Malvinas, y aborda también los problemas derivados de la situación ucraniana, relacionándolos con los resabios de la Guerra Fría, contexto en el cual se sitúa el otro trabajo sobre Cuba de Guisande y Luchetti.

Este recorrido propuesto a los lectores, que parte de problemáticas del siglo XX y llega hasta la actualidad con temas como la autonomía y los desafíos políticos y económicos internacionales, demuestra que las intervenciones unilaterales de las potencias, la actuación de las empresas transnacionales y el complejo escenario de los foros de diálogo político continúan influyendo en la situación de los Estados-Nación, que enfrentan el desafío de equilibrar la necesidad de atraer capitales extranjeros y resolver problemas políticos internos con la construcción de proyectos autónomos de poder.

Por ello, este libro aporta una reconstrucción de procesos diplomáticos, institucionales y económicos que permiten analizar diversas temáticas vinculadas con las relaciones internacionales contemporáneas.

Javier Fernando Luchetti

SUMÁRIO

CAPÍTULO 1.....1

LA POLÍTICA EXTERIOR ARGENTINA (1958-1962): CONDICIONANTES INTERNOS Y EXTERNOS

María Guisande
Javier Fernando Luchetti
https://doi.org/10.37572/EdArt_0209262221

CAPÍTULO 2.....11

LA POLÍTICA EXTERIOR DE ARTURO FRONDIZI HACIA CUBA

María Guisande
Javier Fernando Luchetti
https://doi.org/10.37572/EdArt_0209262222

CAPÍTULO 3.....21

LA ESCUELA DE LA ECONOMÍA POLÍTICA INTERNACIONAL: EL ROL DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES EN EL SISTEMA INTERNACIONAL Y SUS CONSECUENCIAS EN LOS ESTADOS-NACIÓN

Catalina Poliero
Javier Fernando Luchetti
https://doi.org/10.37572/EdArt_0209262223

CAPÍTULO 4.....32

LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES Y EL SISTEMA INTERNACIONAL: ORIGEN Y EVOLUCIÓN

Catalina Poliero
Javier Fernando Luchetti
https://doi.org/10.37572/EdArt_0209262224

CAPÍTULO 5.....42

EL CONFLICTO PALESTINO-ISRAELÍ Y LA POLÍTICA EXTERIOR DE BARACK OBAMA

Clara Vázquez
Javier Fernando Luchetti
https://doi.org/10.37572/EdArt_0209262225

CAPÍTULO 6 ..... **57**

EL PLAN DE PAZ DE LA ADMINISTRACIÓN TRUMP: EL ACUERDO DEL SIGLO

Clara Vázquez
Javier Fernando Luchetti

https://doi.org/10.37572/EdArt_0209262226

CAPÍTULO 7 ..... **79**

EL CONSEJO DE DEFENSA SUDAMERICANO Y SU PAPEL EN LA DEFENSA REGIONAL (2008-2012)

Javier Fernando Luchetti

https://doi.org/10.37572/EdArt_0209262227

CAPÍTULO 8 ..... **95**

LA III CUMBRE CELAC-UE (2023): MALVINAS Y UCRANIA, DOS TEMAS CENTRALES DE AGENDA

Javier Fernando Luchetti

https://doi.org/10.37572/EdArt_0209262228

SOBRE LOS AUTORES **110**

ÍNDICE REMISSIVO **111**

CAPÍTULO 3

LA ESCUELA DE LA ECONOMÍA POLÍTICA INTERNACIONAL: EL ROL DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES EN EL SISTEMA INTERNACIONAL Y SUS CONSECUENCIAS EN LOS ESTADOS-NACIÓN

Data de submissão: 10/08/2026
Data de aceite: 26/08/2026

Lic. Catalina Poliero
Lic. por la Facultad de Ciencias Humanas
Universidad Nacional del Centro
de la Provincia de Buenos Aires, Argentina

Mag. Javier Fernando Luchetti
Facultad de Ciencias Humanas
Universidad Nacional del Centro
de la Provincia de Buenos Aires, Argentina

RESUMEN: El artículo analiza el impacto de las Empresas Transnacionales (ETN) en los Estados-Nación a través del marco analítico de la Economía Política Internacional (EPI). La EPI surge como una disciplina para integrar el estudio del Estado y el mercado, cuestionando análisis previos que separaban la política de las fuerzas económicas. Las ETN se definen como instituciones oligopólicas que extienden sus actividades en diversas jurisdicciones para optimizar costos, utilizando recursos técnicos y financieros mediante estrategias globales coordinadas. Históricamente, se ha debatido si estas corporaciones desafían la soberanía nacional, aunque en ocasiones actúan en consonancia con la política exterior de su país de origen, como en el caso de Estados Unidos. En los países en desarrollo, la influencia de las ETN ha generado tensiones. Los críticos argumentan que causan un desarrollo dependiente y desigualdades tecnológicas o salariales. Sin embargo, el análisis señala que su desempeño general suele ser favorable y que el impacto real depende de las condiciones del mercado local y de si la Inversión Extranjera Directa (IED) adopta un modelo horizontal o vertical. En el siglo XXI, la digitalización, la inteligencia artificial y el auge de las tecnologías financieras (FinTech) presentan nuevos desafíos. Empresas digitales como Google o Alibaba operan bajo dinámicas desterritorializadas que amenazan los derechos laborales, la privacidad de datos y facilitan la evasión fiscal. En conclusión, existe una tensión constante entre los Estados y las ETN que puede derivar en cooperación o en restricciones regulatorias por parte de los gobiernos, en un intento por mitigar el poder de estas corporaciones tecnológicas y financieras.
PALABRAS CLAVE: empresas transnacionales; economía política internacional; Estado-Nación; inversión extranjera directa.

THE INTERNATIONAL POLITICAL ECONOMY SCHOOL: THE ROLE OF TRANSNATIONAL CORPORATIONS IN THE INTERNATIONAL SYSTEM AND THEIR CONSEQUENCES FOR NATION-STATES

ABSTRACT: The article analyzes the impact of Transnational Corporations (TNCs) on

Nation-States through the analytical framework of International Political Economy (IPE). IPE emerged as a discipline integrating the study of the state and the market, challenging earlier analyses that separated politics from economic forces. TNCs are defined as oligopolistic institutions that extend their activities across various jurisdictions to optimize costs, leveraging technical and financial resources through coordinated global strategies. Historically, there has been debate over whether these corporations challenge national sovereignty, although they sometimes act in alignment with their home country's foreign policy, as is the case with the United States. In developing countries, the influence of TNCs has generated tensions. Critics argue that they lead to dependent development and technological or wage inequalities. However, analysis indicates that their overall performance tends to be favorable and that the actual impact depends on local market conditions and on whether the Foreign Direct Investment (FDI) follows a horizontal or vertical model. In the 21st century, digitalization, artificial intelligence, and the rise of financial technologies (FinTech) present new challenges. Digital companies such as Google and Alibaba operate under deterritorialized dynamics that threaten labor rights and data privacy, while also facilitating tax evasion. Ultimately, there is a constant tension between states and transnational corporations that can lead either to cooperation or to regulatory restrictions imposed by governments in an attempt to curb the power of these technology and financial corporations.
KEYWORDS: transnational corporations; internacional political economy; Nation-State; foreign direct investment.

1. INTRODUCCIÓN

Esta investigación pretende analizar el impacto de las Empresas Transnacionales, ETN, en la dinámica internacional, y particularmente, en su injerencia en los Estados-Nación. En este sentido, a través del análisis de una escuela teórica de pensamiento dentro de las Relaciones Internacionales como lo es la Escuela de Política Internacional, EPI, esta investigación pretende intentar algunas respuestas a ciertos interrogantes centrales tales como: ¿Qué es la EPI? ¿Qué entiende ésta escuela por ETN?. ¿Cuál es el impacto que este actor genera en los Estados Nación?.

Desde el siglo XVII, la primacía del Estado-Nación ha sido el principio organizador del orden político internacional. Este actor ha desplazado ampliamente las formas pre modernas de organización política tales como la ciudad-Estado, la tribu y el imperio mientras que, simultáneamente, el mercado se ha convertido en el medio primordial para organizar las relaciones económicas internacionales (importaciones y exportaciones de bienes y servicios a un determinado precio), desplazando otras maneras de intercambio: la reciprocidad, la redistribución y las economías imperiales. Estas dos "formas opuestas de organización social", el Estado moderno y el mercado, han evolucionado juntos a lo largo de los últimos siglos y sus interacciones mutuas se han vuelto progresivamente

más importantes para la dinámica de las Relaciones Internacionales en el mundo actual (Gilpin, 1990).

En la década de los 70', mientras que en las Relaciones Internacionales primaba la atención sobre la Guerra Fría, la defensa y la seguridad, la EPI comienza a plantear la idea de que esta disciplina se ha desarrollado con indiferencia sobre la gravitación de las fuerzas económicas y de los operadores del mercado. Por ello pone constantemente en tela de juicio los análisis que presumen una excesiva autonomía de lo político (Tussie, 2015).

La disciplina de las Relaciones Internacionales no incorporó los factores y actores económicos a su centro de atención hasta la caída del sistema de Bretton Woods y la devaluación del dólar en 1973. La "crisis del petróleo" contribuyó a poner en tela de juicio todos los fundamentos hasta entonces invisibilizados del Sistema Económico Occidental; esta preocupación por la declinación económica y sus debates abren paso gradualmente a una mayor confluencia entre las Relaciones Internacionales y la EPI (Deciancio, 2018). Gilpin plantea que hay una necesidad urgente de integrar el estudio de la economía internacional con el de la política internacional, para profundizar la comprensión de las fuerzas que actúan en el mundo:

> (...) la ciencia política y la economía siguen estudiando los procesos contemporáneos con enfoques que mantienen separadas y diferenciadas las esferas del Estado y el mercado. Las razones para dicha especialización académica son válidas y comprensibles: la realidad social, al igual que la física, debe fragmentarse en campos acotados si se quiere estudiar y lograr que avance la teoría. Sin embargo, también es necesario esforzarse por reunir los fragmentos individuales en el marco teórico más amplio e integrado de la economía política, a fin de entender la totalidad de la realidad política y económica (Gilpin, 1990, p. 15).

Por lo tanto, el autor plantea que en el mundo moderno, la interacción mutua entre el Estado y el mercado crean la economía política:

> Por un lado, el Estado se basa en los conceptos de territorialidad, lealtad y exclusividad y posee el monopolio del uso legítimo de la fuerza. A pesar de que ningún Estado puede sobrevivir durante largo tiempo a menos que asegure los intereses y gane el consenso de los grupos más poderosos de la sociedad, los Estados disfrutan de diversos grados de autonomía respecto de las sociedades de las que forman parte. Por otro lado, el mercado se basa en los conceptos de integración funcional, relaciones contractuales y creciente interdependencia de compradores y vendedores. Se trata de un universo compuesto principalmente por precios y cantidades, donde el agente económico autónomo que responde a las señales de los precios, provee la base de decisión (ibidem, pp. 21-22).

La realidad no se manifiesta exactamente como lo plantea Gilpin (1990), sin embargo, es necesario destacar de su concepción que efectivamente, una de las razones de la primacía del mercado en la configuración del mundo moderno, es que obliga a la sociedad a reorganizarse a fin de que este funcione. Por lo tanto:

> Cuando no existen constricciones sociales, físicas o de otro tipo, la economía de mercado tiene una cualidad expansiva y dinámica. Tiende a generar crecimiento económico, a expandirse territorialmente y a abarcar todos los segmentos de la sociedad. Los grupos de poder y los Estados tienden a restringir el funcionamiento del mercado, pues este tiene la capacidad de proyectar una considerable fuerza sobre la sociedad; los esfuerzos por controlar los mercados dan nacimiento a la economía política de las relaciones internacionales.
> Tres características de la economía de mercado son las responsables de dicha naturaleza dinámica: 1) el papel central de los precios relativos en el intercambio de bienes y servicios, 2) el carácter central de la competencia como determinante de la conducta individual e institucional y 3) la importancia de la eficiencia en la determinación de la supervivencia de los agentes económicos. De ellas surgen las profundas consecuencias de la economía de mercado para la vida económica, social y política (ibidem, p. 30).

En este sentido, Stiglitz (2000) plantea que los mercados desempeñan un papel muy importante en la economía pero, muchas veces sus resultados no son satisfactorios dado que pueden producir una cantidad excesiva de algunas elementos (como contaminación, pobreza o desigualdad por ejemplo) y demasiado poca de otros (como ayuda a las investigaciones de importancia o al arte como herramienta de promoción cultural). Es por esto que, numerosas veces, el Estado debe intervenir, por ejemplo, definiendo los derechos de la propiedad y velando por la cumplimentación de los contratos; buscando el desarrollo de la competencia perfecta, protegiendo los bienes públicos del territorio y mitigando las externalidades negativas.

Consecuentemente, lo que busca manifestar esta investigación, es que no existe una tendencia o teoría correcta o incorrecta para comprender la dinámica del mercado y su influencia sobre el Estado -o viceversa-, lo cual requiere un análisis contextualizado espacial y temporalmente; sin embargo, el objeto de estudio de este trabajo posee un rol transversal en ambos.

2. LA ESCUELA DE LA ECONOMÍA POLÍTICA INTERNACIONAL

Entonces, ¿Qué es la EPI? Según Frieden y Lake (2000), esta se entiende como el estudio de la interacción entre las arenas política y económica: mientras que la Economía, en cambio, puede definirse como el sistema de producción, distribución y uso de la riqueza, la Política se considera como el conjunto de instituciones y reglas que gobiernan a las interacciones sociales y económicas. Strange (1988) considera que el campo analítico de la EPI comprende que tanto en la esfera económica como en la política, se desenvuelven luchas de poder y relaciones de cooperación. En este sentido, para Tussie (2015), la EPI como campo analítico hace una lectura política de la economía internacional en busca de comprender en profundidad qué sectores económicos, qué empresas o qué agencias de los respectivos gobiernos promueven, o resisten a una política.

Una vez definido el mercado y la EPI, es menester centrarnos en el objeto de estudio de esta investigación. En este sentido, Tussie (2015) plantea que las relaciones económicas no son meras relaciones externas, sino que se involucran con lo interno; por este motivo las relaciones transfronterizas no se dan solamente entre naciones sino también entre agentes no gubernamentales, locales, regionales y transnacionales.

La EPI se consagra en dos escuelas: la anglosajona cuya referente es Susan Strange pero donde también se destacan Robert Cox, Robert Gilpin, Robert Keohane, Charles Kindleberger, entre otros; y la escuela latinoamericana que estuvo marcada por la visión centro-periferia como punto de partida y por los aportes del pensamiento estructuralista de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe, CEPAL, en general, y, en particular, por las obras de Raúl Prebisch, Theotonio dos Santos, Helio Juaguaribe, Juan Carlos Puig, Osvaldo Sunkel, Fernando Henrique Cardoso y Enzo Faletto; particularmente. Estos autores le aportaron una marca distintiva a la EPI Latinoamericana dado que buscaron generar políticas públicas a partir de los análisis realizados. En este sentido, la mirada se posó esencialmente sobre Estados Unidos y su proyección sobre la región (Tussie, 2015).

Por lo tanto, la EPI obligó a poner en tela de juicio la separación entre la alta política (por ejemplo, temas de control armamentístico, conflictos de fronteras, entre otros) y la baja política (por ejemplo, relaciones económicas) erosionando las fronteras disciplinarias y estableciendo una nueva agenda. Tussie (2015), considera que la convergencia de la Ciencia Política y la Sociología en el constructivismo han facilitado nuevos aportes a la EPI, incorporando visiones acerca de la identidad y, problematizando las visiones excesivamente estado-céntricas. El vigor de esta disciplina resulta de los procesos de globalización y regionalización que traen a la luz nuevas dependencias e interdependencias y la porosidad de las fronteras nacionales. Es decir, el Estado continúa siendo el actor clave en la regulación de los mercados, pero otros actores circunvalan y socavan sus reglas y generan las propias; es por ello que el avance de las ETN de los países en desarrollo también genera la necesidad de estudiar cómo inciden en las relaciones entre sus respectivos países por lo que la EPI adopta una perspectiva transdisciplinaria:

> Implícitamente, la EPI hace una crítica al realismo como mirada unidimensional de la política. Las empresas son actores políticos no sólo porque pueden interferir en las prerrogativas del Estado (marcando la agenda, con anuncios de inversión o desinversión), sino porque se relacionan de modo permanente con el Estado y sus diferentes estamentos. El eje central de las relaciones internacionales estaría más cerca de la economía que del eje de la guerra o la seguridad (Tussie, 2015, p. 160).

En este sentido, Gilpin (1990), plantea que desde fines de la Segunda Guerra Mundial, ningún aspecto de la EPI generó más controversias que la expansión global de las ETN, dado que se han consagrado como instituciones sumamente poderosas que poseen cuantiosos. Según Gilpin (1990) estas empresas, han integrado la economía mundial de manera más extensiva que en ningún otro momento del pasado, llevando la interdependencia global no solo más allá del ámbito del comercio y el dinero sino también hacia el área de producción industrial. Sin embargo, no son inmunes a sufrir contraataques: si bien hacia los años sesenta parecía que las ETN tenían asegurada la dominación de la economía mundial, el embargo de petróleo por parte de la OPEP en el año 1973 y el subsiguiente aumento masivo en su precio demostró que los Estados no habían perdido su capacidad de ataque contra un actor de esta magnitud.

Para Gilpin (1990), estas empresas son instituciones oligopólicas, en las cuales la propiedad, el manejo, la producción y las actividades de venta se extienden a través de diversas jurisdicciones nacionales. El objetivo principal de este tipo de empresas es asegurar la producción menos costosa posible de bienes o servicios para los mercados mundiales; esto puede alcanzarse adquiriendo los emplazamientos más eficientes para los mecanismos de producción y obteniendo concesiones impositivas por parte de los gobiernos anfitriones.

Las empresas poseen un amplio reservorio de talento administrativo, activos financieros y recursos técnicos que les permiten llevar adelante sus operaciones con una estrategia global coordinada, tendiendo a expandirse y perpetuar su posición en el mercado a través de una integración vertical y de la centralización de decisiones corporativas. Según Caves (1982), la Inversión Extranjera Directa (IED) suele ser parte integral de una estrategia corporativa global adoptada por las firmas que operan en los mercados oligopólicos. Este tipo de inversiones, está determinada por las estrategias de crecimiento y políticas gubernamentales favorables, junto con el avance de las comunicaciones y el transporte (Gilpin, 1990, p. 249).

Además, en las industrias oligopólicas donde las economías de escala y la demanda interna son factores importantes para la capacidad de competencia internacional, la firma invierte en muchas economías con el fin de evitar el surgimiento de rivales extranjeros; por lo tanto, las ETN también intentan erigir barreras al acceso a los mercados a través de sus inversiones extranjeras: “El hecho que la Inversión Extranjera Directa y la internacionalización de la producción hayan tenido lugar en un Sistema Internacional de Naciones-Estado políticamente dividido, produce serios problemas políticos” (ibidem, p. 254).

Sin embargo, esto encuentra una respuesta directa que mitiga levemente lo mencionado, dado que el Estado manipula la dinámica de la relación para que las ETN terminen siendo funcionales a sus objetivos de política exterior. En la década de los setenta, el flujo de la inversión internacional de las ETN comenzó a variar; la tasa de inversión extranjera por parte de las empresas norteamericanas había llegado a su punto más alto y empezó a descender, perdiendo posiciones con las ETN europeas y japonesas, que comenzaron a realizar grandes inversiones en el extranjero, sin embargo: Se puede observar que los intereses de las ETN y de la política exterior de los distintos gobiernos estadounidenses confluyen, por lo tanto se ha considerado la Inversión Extranjera Directa, IED, como un instrumento a través del cual Estados Unidos podía mantener su posición relativa en los mercados mundiales, es decir, una posición económica dominante, al mismo tiempo que ayudan a la balanza de pagos y a diseminar la ideología del sistema de libre empresa:

> Además, los líderes políticos norteamericanos han creído que la expansión en el exterior de las empresas norteamericanas de manufacturas y servicios también servía a los intereses nacionales. Se consideró a la inversión extranjera directa un instrumento capital, a través del cuál Estados Unidos podía mantener su posición relativa en los mercados mundiales, y se entendió a la expansión ultramarina de las empresas multinacionales como un medio para mantener la posición económica mundial predominante de Estados Unidos en otras economías en expansión, tales como las de Europa Occidental y Japón (ibidem, p. 258).

3. LA INFLUENCIA DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES EN LOS PAÍSES EN DESARROLLO

Sin embargo, existe otro ángulo para analizar sobre la influencia de las ETN y se basa en el choque que se genera entre éstas y los países anfitriones, que particularmente ha sido más intenso en los países menos desarrollados: Se han manifestado varios argumentos contra las ETN por parte de los gobiernos anfitriones; entre ellos se encuentra el económico, que plantea que la IED distorsiona la economía creando un desarrollo dependiente. En este sentido, se acusa a las ETN de crear una economía de sucursales, cuyas ganancias se mueven hacia el país de origen de las empresas sin impulsar una economía independiente. Gilpin (1990) expone que los críticos sostienen que tanto las empresas funcionan sistemáticamente, por su misma naturaleza, para dañar a la sociedad anfitriona. Sin embargo, según el autor, las pruebas disponibles no permiten sustentar una acusación tan extrema dado que, en su conjunto, el desempeño de las ETN en los países en desarrollo es favorable:

> Aunque es cierto que las empresas internacionales a menudo han establecido subsidiarias manufactureras ineficientes en los países menos desarrollados, esto puede ser y primordialmente ha sido resultado de la pequeña escala del mercado local en la mayoría de tales naciones. Como parte de su estrategia de industrialización por sustitución de importaciones y aranceles altos, los PMD han alentado a las empresas a invertir en mercados protegidos, donde es difícil lograr economías de escala y donde los costos, en consecuencia, son necesariamente altos. (...) Al considerar el tema de la transferencia de tecnología poco adecuada, se debe tener en cuenta que los países menos desarrollados quieren no sólo las tecnologías más avanzadas sino también tecnología de mano de obra intensiva (llamada tecnología adecuada), con el fin de optimizar la ocupación (ibidem, pp. 264-265).

Ferrer (2014) hace un recorrido por el papel del desarrollo tecnológico latinoamericano, así, señala problemáticas como: el desencuentro entre la oferta y la demanda de conocimientos científicos y tecnológicos; la difusión de tecnologías capital-intensivas que van en detrimento de un mayor empleo de mano de obra; la persistencia del desequilibrio en el balance de pagos por las nuevas demandas de importación ante la complejización de la estructura industrial; y el creciente control extranjero de los sectores industriales dinámicos por subsidiarias de corporaciones multinacionales. Al margen de lo mencionado por Ferrer (2014), cabe mencionar que el crecimiento económico crea disparidades económicas y sociales que se pueden manifestarse en el acceso a la tecnología, y en el pago de salarios por encima del promedio nacional por parte de las ETN, por lo que no se lograría una distribución del ingreso a nivel nacional:

> La inversión extranjera directa puede ayudar o retrasar, pero los determinantes fundamentales del desarrollo económico están dentro de los mismos PMD (...) El verdadero tema en relación entre las empresas y los PMD son los términos de la inversión. La cuestión acerca de cómo se dividirán los beneficios de la inversión, necesariamente separa a las empresas y a los gobiernos de los PMD. (...) Dentro de este panorama general, se pueden discernir ciertas tendencias interrelacionadas: 1) la creciente importancia de la inversión extranjera directa "vertical", frente a la "horizontal"; 2) la expansión de las alianzas interempresarias a través de las fronteras nacionales y 3) la creciente importancia de la producción y montaje de material fabricado en otro país y de la fabricación de componentes y bienes intermedios (Gilpin, 1990, pp. 267-269).

Existen dos formas principales en que las empresas se expanden internacionalmente: la inversión horizontal y la vertical. Por un lado, la inversión horizontal ocurre cuando una compañía replica en el extranjero las mismas operaciones o actividades que ya desarrolla en su mercado local. Por otro lado, la inversión vertical sucede cuando la firma invierte en otros países para asegurar el suministro de materias primas e insumos, o bien para encargarse de la distribución y comercialización de los bienes producidos en su país de origen.

Bajo este segundo modelo, la IED vertical desglosa el proceso de fabricación en distintas etapas, distribuyendo la producción de piezas y el ensamblaje definitivo

en diferentes regiones geográficas. El objetivo de esta división es optimizar los costos aprovechando las diferencias de precios entre países, generar economías de escala y beneficiarse de regulaciones fiscales atractivas. Como resultado de esta especialización global y del crecimiento de las filiales, se ha generado un incremento masivo en el comercio que ocurre de forma interna entre las propias dependencias de una misma ETN.

4. LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES EN EL SIGLO XXI

Según Acemoglu (2021), el auge del aprendizaje automático y la inteligencia artificial sitúa a las economías globales en un punto de quiebre. El autor advierte que esta tecnología tiene el potencial de profundizar la brecha de la desigualdad; sin embargo, si se implementan las políticas públicas adecuadas para orientar su desarrollo, también podría convertirse en un motor para recuperar el crecimiento equitativo:

> La siguiente fase de la automatización, basada en la IA y sus máquinas, como vehículos autónomos, quizá sea aún más disruptiva, sobre todo si no va acompañada de otras tecnologías más compatibles con el ser humano. Este amplio espectro tecnológico, con diversas y prometedoras aplicaciones, podría promover la productividad humana y dar origen a nuevas tareas y aptitudes humanas en los campos de la educación, la salud, la ingeniería, la manufactura y otros. Pero si se utiliza solo para automatizar también podría agravar las pérdidas de empleos y los trastornos económicos (Acemoglu, 2021, p. 6).

Un aspecto crítico, es que la automatización parece haber sido impulsada a niveles excesivos que superan el bienestar social. Este fenómeno responde, en gran medida, a un cambio de estrategia en las corporaciones líderes de Estados Unidos; gigantes tecnológicos exitosos, como Amazon o Netflix, han consolidado un modelo de negocio caracterizado por una alta automatización y una nómina de empleados notablemente reducida. Las empresas “están en todo su derecho de perseguir su propia visión, pero si esa visión se torna hegemónica, hay que prestar atención” (ibidem, p. 7).

Las nuevas capacidades tecnológicas se encuentran en manos de empresas norteamericanas y chinas, y en menor medida de países como Israel, la Federación de Rusia y algunos países europeos, y esto puede ser un factor limitativo para el control por parte de los gobiernos y los ciudadanos, porque se podría estar violando la privacidad de las personas. La digitalización de datos no solo afecta a las personas sino que está transformando las relaciones de producción dentro del capitalismo. Las ETN como Google o Alibaba, han desarrollado nuevas formas de producción digitales que pueden afectar a los derechos humanos y laborales en parte gracias a la desterritorializacion de su forma de trabajo. Lo que es peor: los datos se suben a una “nube” a la que se puede acceder desde distintos dispositivos y diferentes países.

Se acusa a estas ETN de una concentración oligopólica en la era digital, aunque estas se defienden, argumentando que era necesario para poder adquirir bienes a nivel mundial, al mismo tiempo que invocan la libertad de flujo de datos. Sin embargo, algunos Estados aducen que es necesaria una regulación para que la digitalización de los datos ayude al desarrollo de sus industrias nacionales. Otro aspecto negativo de las ETN es que algunas de ellas tienen su domicilio fiscal en paraísos fiscales como las islas Caimán, para de esta forma evadir impuestos.

Por otro lado, el sistema financiero global también presenta efectos causados por la digitalización de la producción. Esta tendencia conocida como la industria financiera o FinTech, presenta como uno de los casos más representativos las criptomonedas como el Bitcoin. Estos procesos de descentralización de capital favorecen las empresas con finanzas a nivel global, porque aprovechan la falta de control por parte de los países, moviendo dinero de un país a otro lo que afecta la estabilidad del sistema financiero global y la lucha contra el lavado de dinero, en síntesis:

> Estos impactos de la digitalización en la ciudadanía y en los derechos humanos están provocando distintos cambios en las formas de producción y gobernanza. Organizaciones preexistentes de derechos humanos, como Amnesty International o Human Rights Watch, han incorporado la temática a sus agendas. Igualmente, se crearon nuevas organizaciones transnacionales especializadas en derechos digitales, como Privacy International, que cuestionan las prácticas de producción a su entender poco éticas de varias empresas de internet (Vila Seoane y Saguier, 2019, p. 125).

5. COMENTARIOS FINALES

Existe una tensión entre los Estados y las ETN, y esto puede dar como resultado un mecanismo de cooperación entre ambos actores, o en restricciones estatales. En ese sentido, la EPI como escuela dentro de las Relaciones Internacionales, ha logrado profundizar el análisis sobre el impacto positivo y negativo que generan estas ETN en la dinámica internacional y en el Estado particularmente.

Dentro de los beneficios que conlleva su asentamiento en un país podemos destacar su búsqueda de complementariedad en los valores implementados en su diseño de política exterior, como por ejemplo, el interés nacional de Estados Unidos que se ha promovido a través de la injerencia de las ETN en el exterior, y la importancia que tienen para la balanza de pagos dado que son los agentes que más divisas generan.

En cambio, lo negativo es importante también puesto que son actores internacionales con gran cantidad de recursos y que pueden influir en las políticas económicas y sociales de los Estados. Actualmente, el control sobre los datos les

permite elaborar estrategias geoeconómicas y geopolíticas al igual que los Estados, lo que ha llevado a intentar implementar mecanismos de control a través de organismos multilaterales como la ONU, que sin embargo no han tenido éxito.

BIBLIOGRAFÍA

Acemoglu, D. (2021). Rehacer el mundo pos-COVID. Para revertir el aumento de la desigualdad hay que controlar estrictamente la automatización, en, Fondo Monetario Internacional. Finanzas y Desarrollo. El mundo digital. Fondo Monetario Internacional. Recuperado de https://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/spa/2021/03/pdf/fd0321s.pdf

Caves, R. (1982). Multinational Enterprise and Economic Analysis". Cambridge University Press. Recuperado de https://api.pageplace.de/preview/DT0400.9780511292811_A23677199/preview-9780511292811_A23677199.pdf

Ferrer, A. (2014). Tecnología y política económica en América Latina. Universidad Nacional de Quilmes. Recuperado de https://repositorio.esocite.la/462/1/Ferrer2014-TecnologiaPoliticaAL.pdf

Frieden, J. & Lake, D. (2000). International Political Economy. Perspectives on global power and wealth. Routledge. Recuperado de https://nibmehub.com/opac-service/pdf/read/International%20Political%20Economy.pdf

Gilpin, R. (1990). La economía política de las relaciones internacionales. Grupo Editor Latinoamericano.

Stiglitz, J. (2000). La economía del sector público. Antoni Bosch Editor. Recuperado de https://desarrollomedellin.wordpress.com/wp-content/uploads/2018/08/stiglitz-2000-tercera-edicion.pdf

Tussie, D. (2015). Relaciones Internacionales y Economía Política Internacional: notas para el debate. Relaciones Internacionales, 24(48), pp. 155-175. Recuperado de https://revistas.unlp.edu.ar/RRII-IRI/article/view/2198/2113

Vila Seoane, M., y Saguier, M. (2019). Ciberpolítica, digitalización y relaciones internacionales: un enfoque desde la literatura crítica de economía política internacional. Relaciones Internacionales, n° 40, febrero-mayo, pp. 113-131. Recuperado de https://revistas.uam.es/relacionesinternacionales/article/view/relacionesinternacionales2019_40_005/10824

SOBRE LOS AUTORES

María Guisande es Licenciada en Relaciones Internacionales. Diplomada Universitaria en Política y Gestión de la Cooperación Internacional Universitaria.

Javier Luchetti es Profesor y Licenciado en Historia. Profesor de Geografía. Magister en Relaciones Internacionales.

Catalina Poliero es Licenciada en Relaciones Internacionales. Diplomada Universitaria en Despacho Aduanero, Logística y Operatoria Internacional.

Clara Vázquez es Licenciada en Relaciones Internacionales. Sus áreas de interés se centran en conflictos internacionales, la política exterior y la geopolítica de Oriente Medio, con especial atención al conflicto palestino-israelí.

ÍNDICE REMISSIVO

A

Acuerdos de Abraham 57, 59, 60, 61, 77, 78
Argentina 1, 2, 5, 6, 9, 10, 11, 12, 13, 15, 16, 17, 18, 20, 21, 32, 42, 57, 79, 80, 82, 85, 86, 87, 88, 89, 90, 92, 93, 95, 96, 97, 102, 103, 104, 107, 109

B

Barack Obama 42, 43, 44, 45, 46, 51, 53, 54, 55, 56, 63

C

Capitalismo 3, 29, 32, 35, 36, 37, 38, 40
CELAC 95, 96, 98, 99, 100, 101, 102, 103, 104, 105, 106, 108, 109
Conflicto palestino-israelí 42, 44, 51, 54, 55, 56, 58, 65, 110
Cooperación 15, 21, 24, 30, 39, 45, 46, 48, 49, 53, 59, 60, 78, 79, 82, 83, 84, 85, 86, 87, 89, 91, 95, 98, 99, 101, 105, 106, 107
Cuba 1, 2, 4, 5, 8, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 95, 96, 98, 100, 101, 102, 104, 107, 108

D

Defensa 19, 23, 33, 53, 56, 77, 79, 82, 83, 84, 85, 86, 87, 88, 89, 90, 91, 92, 93, 100, 104, 107
Desarrollismo 1, 7, 9, 20
Diplomacia 11, 20, 42, 45, 46, 53, 60, 61, 72, 73, 74, 95, 109

E

Economía Política Internacional 21, 24, 31
Empresas Transnacionales 21, 22, 27, 29, 32, 33, 34, 35, 37
Estado-Nación 21, 22

F

Frondizi 1, 2, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 17, 19, 20

G

Globalización 25, 32, 34, 36, 37, 38, 39, 40, 41, 79, 80, 81, 93
Guerra Fría 1, 2, 3, 8, 10, 12, 16, 20, 23, 47

I

Inestabilidad institucional 1, 2, 3, 5
Integración 10, 20, 23, 26, 37, 38, 40, 48, 59, 66, 79, 80, 81, 89, 93, 96, 100, 101, 106
Inversión Extranjera Directa 12, 21, 26, 27, 28, 40, 81
Israel 29, 42, 43, 44, 45, 47, 48, 49, 50, 51, 52, 53, 54, 55, 56, 57, 58, 59, 60, 61, 62, 63, 64, 65, 66, 67, 68, 69, 70, 71, 73, 74, 75, 76, 77

M

Malvinas 95, 96, 101, 102, 103, 104, 107, 108, 109
Multilateralismo 17, 79, 81, 98, 101, 104, 105, 106, 107

P

Palestina 44, 47, 48, 49, 50, 51, 52, 53, 54, 55, 57, 59, 61, 62, 63, 64, 65, 66, 68, 69, 70, 71, 73, 74, 76, 77
Política exterior 1, 3, 6, 7, 8, 10, 11, 12, 13, 18, 19, 20, 21, 27, 30, 36, 42, 43, 44, 45, 47, 48, 50, 53, 54, 55, 56, 57, 58, 59, 74, 75, 77, 83, 93

S

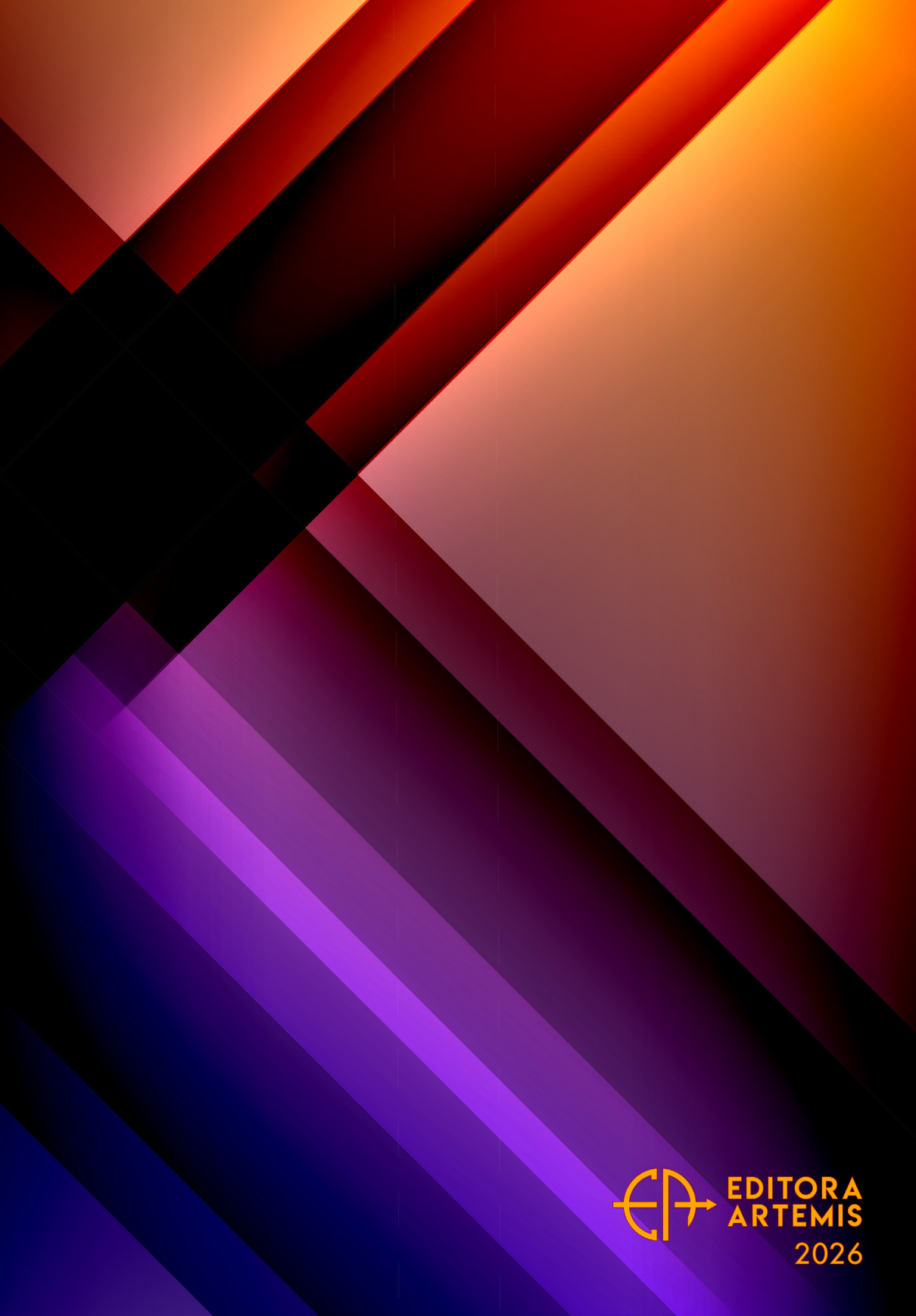
Sistema Internacional 21, 26, 32, 34, 35, 41, 98

T

Trump 54, 56, 57, 58, 59, 60, 62, 63, 64, 65, 67, 72, 73, 74, 75, 76, 77

U

Ucrania 95, 98, 100, 102, 104, 105, 106, 107
Unión Europea 73, 76, 95, 96, 97, 98, 99, 102, 103, 107, 108, 109


EDITORA
ARTEMIS
2026