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 4

LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES Y EL SISTEMA INTERNACIONAL: ORIGEN Y EVOLUCIÓN

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 origen y la evolución de las Empresas Transnacionales (ETN) como actores clave del Sistema Internacional y engranajes de la globalización. Se examina su conceptualización según diversos autores y organismos como la ONU, que las definen como entidades operantes en varios países bajo una estrategia común y un sistema centralizado de toma de decisiones. Históricamente, el texto rastrea sus antecedentes remotos en los siglos XV al XVIII con las compañías coloniales y el capitalismo comercial, donde funcionaban como herramientas de lucro y del imperialismo europeo. Si bien durante la Revolución Industrial se incrementó el movimiento de capital y personas, el gran crecimiento se produjo tras la Segunda Guerra Mundial, debido al abandono de Bretton Woods, el auge del neoliberalismo, la desregulación financiera y procesos como la deslocalización productiva hacia Asia. Finalmente, se aborda la mutación de las ETN en el siglo XXI en el marco de la globalización y la revolución de las Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC). Pese a las disrupciones globales ocasionadas por la pandemia de COVID-19 en las cadenas de valor, la globalización y el accionar relativamente autónomo de las ETN constituyen un proceso fundamental para la reproducción del sistema económico capitalista mundial.

PALABRAS CLAVE: Empresas Transnacionales; Sistema Internacional; globalización; capitalismo.

TRANSNATIONAL CORPORATIONS AND THE INTERNATIONAL SYSTEM: ORIGIN AND EVOLUTION

ABSTRACT: The article analyzes the origin and evolution of Transnational Corporations (TNCs) as key actors within the International System and essential drivers of globalization. It examines their conceptualization according to various authors and organizations, such as the UN, which define them as entities operating in multiple countries under a common strategy and a centralized decision-making system. Historically, the text traces their remote background from the 15th to the 18th centuries with colonial companies

and commercial capitalism, where they functioned as tools for profit and European imperialism. Although the movement of capital and people increased during the Industrial Revolution, the major growth occurred after World War II, driven by the abandonment of Bretton Woods, the rise of neoliberalism, financial deregulation, and processes such as production offshoring toward Asia. Finally, the study addresses the transformation of TNCs in the 21st century within the framework of globalization and the Information and Communication Technologies (ICT) revolution. Despite global disruptions to value chains caused by the COVID-19 pandemic, globalization and the relatively autonomous actions of TNCs constitute a fundamental process for the reproduction of the global capitalist economic system.
KEYWORDS: Transnational Corporations; International System; globalization. capitalism.

1. INTRODUCCIÓN

Según Barbé (2003, p. 190), "las Empresas Transnacionales (ETN) constituyen un fenómeno de primer orden en la vida del Sistema Económico Internacional surgido en la Segunda Guerra Mundial (...)". La búsqueda por definirlas es amplia, puesto que existe una serie de definiciones generadas por diversas organizaciones y académicos que dan cuenta de la relevancia del tema. Para Granell (1974), las ETN son aquellas que bajo una unidad mundial de gestión, tienen intereses y actúan en una pluralidad de países, acomodando a las condiciones económicas, sociales y legales de cada uno de ellos con el fin de conseguir la maximización de sus beneficios y la mejor defensa de sus potencialidades a nivel mundial.

Merle (1991) considera que los objetivos de la ETN no se basan únicamente en extender sus actividades más allá de las fronteras, sino que la implantación en el extranjero busca: a) Reducir costos de producción, beneficiándose de las condiciones fiscales, geográficas, sociales, etc., más rentables; b) Diversificar las actividades de la firma, tanto topográfica como sectorialmente, con el fin de maximizar el beneficio y repartir los riesgos en distintos tipos de producción.

Según Monsalve (1998, p. 8), las ETN son una respuesta directa de la expansión de la economía de mercado y el asentamiento y solidificación de los mercados mundiales, que consolidan sistemas de agentes económicos transnacionales para dar respuesta a las necesidades de tales mercados. Según Barbé (2003), las ETN actúan en varios países, según fórmulas diversas (grupo de empresas, filiales, sucursales, adquisición de empresas nacionales, etc.), pero tienen una lógica común de actuación.

Por lo tanto, de todas estas definiciones anteriormente expuestas, puede deducirse que la búsqueda por definir el concepto de Empresa Transnacional es amplia y sostenida en el tiempo. Además, esta investigación contempla que de dichas

definiciones, puede sustraerse la siguiente reflexión: las ETN son una respuesta directa a la expansión de la economía capitalista (Monsalve, 1998), conformadas por casa matriz y filiales que poseen lógica común de actuación a través de una unidad mundial de gestión (Granell, 1974) buscando dar respuesta a las necesidades del mercado (Monsalve, 1998) para adquirir la maximización de sus beneficios (Granell, 1974) dentro del marco de la globalización.

Sin embargo, puede vislumbrarse que los términos "Empresa Transnacional" y "Empresa Multinacional" (EMN) son frecuentemente utilizados por los teóricos a modo de sinónimos. En pos de esclarecer, esta investigación considera que el enfoque estará puesto en el rol de las ETN como actores internacionales del Sistema Internacional. En este sentido, el análisis se plantea en función de lo expuesto por Strange en su obra Estados y Mercados (1988): el término Empresa Multinacional fue estratégicamente acuñado por IBM en los 60s' pero en la realidad, ningún principio exige la multinacionalidad de los sujetos que conforman la estructura de control o centros de decisión de este tipo de empresas. Sin embargo, a pesar de la decisión conceptual de esta investigación de referirse al objeto de estudio como ETN, no se desconoce que muchos autores utilizan el término EMN en el mismo sentido.

Consecuentemente, esta investigación adopta la definición de 'Empresa Transnacional' que ofrece la Organización de Naciones Unidas en su "Código de Conducta para las Empresas Transnacionales" - Comisión Especial del Consejo Económico y Social:

> El término 'empresa transnacional', tal como se utiliza en este Código, significa una empresa -ya sea de propiedad pública, privada o mixta- que comprende entidades en dos o más países (independientemente de la forma jurídica y de las actividades productivas de estas) que opera bajo un sistema de toma de decisiones, que permite políticas coherentes y una estrategia común a través de uno o más centros. En estos, las entidades deben estar vinculadas por lo que, una o más de ellas, puedan ejercer una influencia significativa sobre la actividades de otros y, en particular, compartir conocimientos, recursos y responsabilidades (Organización de las Naciones Unidas, 1983, p. 12).

Por otra parte, como ya se ha señalado, puede considerarse que las ETN se ven inherentemente relacionadas a la expansión del mercado económico mundial, son agentes de transnacionalización de la economía que poseen filiales jurídicamente independientes en varios países y que poseen una lógica común de actuación que busca desarrollar una estrategia internacional que las lleve a la concreción de sus objetivos y a la maximización de sus beneficios.

2. EVOLUCIÓN DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES DENTRO DEL SISTEMA INTERNACIONAL

Ietto-Gillies plantea que las ETN poseen antecedentes de siglos atrás:

> El Medici Bank puede considerarse una empresa con actividades comerciales directas similares a las de las compañías modernas. En siglos posteriores, las compañías autorizadas como East India Company, The Royal African Company y The Hudson Bay Company tenían algunos elementos en común con las ETN actuales, pero las diferencias son demasiado grandes para que puedan ser vistas como precursoras (2014, p. 39).

Es esencial plantear el hecho de que estas generaron por primera vez, las lógicas necesarias para el desarrollo posterior de este fenómeno transnacional, es decir, se establecieron filiales en el exterior (India, Asia, África y Canadá, entre otras), adquirieron el control total de las mismas y de sus ganancias respondiendo de forma autónoma a las necesidades de su casa matriz, en este caso, la incesante búsqueda de insertar el excedente de producción en un mercado no saturado y el rédito económico de la actividad extractivista.

Como plantea Strange (1988), ocurrieron dos cambios esenciales en la estructura productiva mundial que permitieron la emergencia de estas proto ETN: se adoptó un sistema capitalista-entendido por la autora como un sistema en el que el mercado de bienes y servicios le permite a la demanda influenciar la producción- y, por otra parte, la estructura productiva dejó de servir al mercado meramente nacional y se amplió a la esfera del mercado mundial.

Tal como es expuesto por Ferrer (1996), entre el siglo XV y el XVIII se desarrolló un capitalismo comercial que permitió el lento pero persistente crecimiento de la productividad; sin embargo, el comercio poseía un carácter en su gran mayoría intraeuropeo y en menor medida intrarregional, entre Europa, Asia y África; las relaciones comerciales, por ejemplo, entre China e India con las ciudades europeas del Mediterráneo, se desarrollaban de manera bilateral. Es preciso tener en cuenta que en dicho momento histórico los grandes imperios abarcaban espacios limitados de la Tierra y carecían de un proyecto global de dominación.

Teóricos como Krippendorff (1993, p. 44) plantean que detrás de este tipo de empresas colonizadoras existen determinados factores que las caracterizan: “en principio se trató de empresas financiadas por particulares en las que los capitalistas tuvieron un interés exclusivo en el lucro”; es decir, se generó un comercio lucrativo sobre mercancías, en este caso especias exóticas y/o artículos de lujo, que, particularmente, generaba cuantiosas ganancias, pero no puede considerarse que dicho capital fuese invertido

posteriormente de manera productiva, sino que dio lugar a la creación de una clase rica que se diferenciaba de la gobernante y del pueblo.

En este sentido, la colonización del Nuevo Mundo y la actividad extractivista que comenzó a desarrollarse en el mismo, fue decisiva para la formación del Primer Orden Económico Mundial que posteriormente daría lugar a la globalización:

> El ingreso de esos países a la competencia por el dominio de las regiones de ultramar, durante la segunda mitad del siglo XVI, señaló el principio de una nueva serie de conflictos entre las contradicciones capitalistas de la época, y finalmente llevó a una variación de la unidad mundial y a nuevas formas antagónicas, representadas por el colonialismo (Krippendorff, 1993, p. 44).

De acuerdo con Ferrer (1994), la creciente demanda de dinero generada por la expansión del comercio y el financiamiento de los gastos militares de los principados y los Estados Nacionales emergentes, promovió el desarrollo de la actividad financiera. La oferta de metales preciosos aumentó sustancialmente a partir de la conquista del Nuevo Mundo, viabilizando el incremento de la demanda de dinero:

> Se formaron sociedades que vendían acciones a capitalistas dispuestos a arriesgar una inversión en tal empresa por la probabilidad de obtener grandes ganancias. Esas primeras sociedades anónimas, posteriormente instituciones centrales, aparecieron porque los capitales particulares ya no alcanzaban. El origen de la sociedad anónima se encontró en la expansión colonialista, así como las compañías coloniales, en parte multinacionales, del siglo XVII representaron los antecedentes de la empresas multinacionales que hoy en día dominan el mercado mundial capitalista (ibidem, 45).

Por lo tanto, el capitalismo implica la presencia de dos condiciones: 1) La existencia de una empresa que emplea capital y mano de obra en la producción de bienes y servicios y/o su comercio, en la búsqueda permanente del beneficio y su reinversión. 2) Por otra parte, la progresiva organización de la mayor parte de la actividad económica sobre la base de tales empresas y de un mercado en el cual se transan los bienes y servicios producidos (Ferrer, 1996). De esta manera, puede considerarse que las ETN son producto de la globalización y en consecuencia, del capitalismo.

El mercantilismo significó el paso de la empresa capitalista de utilidades a la política: de esta forma, el Estado es visto como el defensor de las empresas capitalistas, y la política exterior descansa en el principio de ganar la mayor ventaja posible sobre el adversario. Es decir, en esta época histórica, este prototipo de ETN- a la que aún le faltan años de desarrollo posterior- surge como una herramienta estatal para la proyección de la política exterior y la búsqueda de lucro, pero dirigidas por una clase rica distinta a la gobernante. ¿Cuál es el factor que diferencia a este tipo de empresas de las modernas ETN? La finalidad: las empresas capitalistas del siglo XV eran herramientas funcionales

al imperialismo europeo, por lo tanto, puede determinarse que eran una herramienta funcional al Proyecto Global de Dominación de las potencias (Ferrer, 1996).

Sin embargo, esta investigación considera que si bien éste puede haber sido el origen de las ETN, actualmente las mismas pueden no responder sólo a lógicas estatales de utilidad/funcionalidad sino que desarrollan un accionar relativamente autónomo dado que poseen una estructura de internacionalización propia la cual busca maximizar los beneficios de manera global.

Durante el siglo XIX, con la llegada de la Revolución Industrial y dado el avance de las comunicaciones y el ferrocarril, se desarrolló un mayor movimiento de capitales desde los centros industriales a la periferia, promoviendo también las migraciones masivas.

Ahora bien, entrando ya en una etapa fundamental del desarrollo histórico, puede decirse que: "El crecimiento cuantitativo de las ETN a nivel mundial ha progresado sostenidamente después de la Segunda Guerra Mundial. El aumento de las mismas es considerable a partir de 1970" (Ietto-Gillies, 2014, p. 39). Y esto a pesar de la crisis capitalista del aumento del petróleo de 1973, que se constituyó en una nueva etapa para el movimiento de capital a nivel internacional.

Consecuentemente, el abandono en 1973 del sistema de Bretton Woods junto con la desregulación que tuvo lugar, dio paso a un mayor movimiento del capital transnacional y a la veloz expansión de las ETN en todo el sistema. Se produjeron cambios profundos: el keynesianismo fue reemplazado por el neoliberalismo con sus políticas monetaristas, de desregulación, regresión impositiva y nuevos incentivos para el capital. Las nuevas relaciones laborales con los trabajadores involucraron la desregulación, informalización y flexibilización. Y por último, la imposición del neoliberalismo involucró programas de ajustes estructurales que buscaban la armonización política y jurídica de las condiciones para la acumulación en todo el sistema económico mundial.

3. GLOBALIZACIÓN Y LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES

En este marco, para Bernal-Meza (2000, p. 62), la globalización es un mecanismo para ampliar "espacios no solamente económicos, sino fundamentalmente geográficos, culturales, de información y cultura". Esta nueva forma de evolución del capitalismo ha significado una integración de un nuevo sistema informativo, financiero, productivo y de integración de los Estados, beneficiando al capitalismo transnacional:

> En tanto, la globalización como perspectiva ideológica, impulsa la aplicación de políticas, por parte de los países en desarrollo, tendientes a que sus políticas económicas se ajusten a estas realidades de la mundialización, cuestión que se traduce en demandas por la apertura, desregulación y eliminación de trabas al

> ingreso de bienes, servicios, los movimientos de capitales y las transferencias de tecnología, asociados a profundos cambios en la naturaleza y las relaciones entre sociedad, Estado y gobierno (ibidem, p. 63).

De esta manera, es esencial profundizar en torno a la relación existente entre la globalización y las ETN, y en este sentido podemos mencionar a Beck:

> (...) el concepto de globalización se puede describir como un proceso (antiguamente se habría dicho como una dialéctica) que crea vínculos y espacios sociales transnacionales, revaloriza culturas locales y trae a un primer plano terceras culturas (...) La singularidad del proceso de globalización radica actualmente (y radicará sin duda también en el futuro) en la ramificación, densidad y estabilidad de sus recíprocas redes de relaciones regionales-globales empíricamente comprobables y de su autodefinición de los medios de comunicación, así como de los espacios sociales y de las citadas corrientes icónicas en los planos cultural, político, militar y económico (Beck, 1998, pp. 30-31).

Entonces, la globalización puede comprenderse como un proceso dinámico de cambios políticos, económicos, sociales y tecnológicos que son el resultado de la consolidación del capitalismo y/o como un proceso de integración que es consecuencia de la liberalización de los flujos internacionales (bienes, servicios, capital y trabajo). Según Baldwin (2018), la revolución de las TIC generó una reorganización espacial de las fábricas y permitió la deslocalización. A a su vez, la externalización -comprendida como la ubicación de una parte de los servicios o procesos de una empresa en el exterior-, despegó cuando las Tecnologías de Información y Comunicación (TIC), se volvieron baratas y su coordinación internacional fue confiable. Recién entonces, empresas estadounidenses, alemanas y japonesas pudieron desagregar geográficamente sus procesos de producción complejos sin perder calidad o confiabilidad, consecuentemente, "(...) globalización significa los procesos en virtud de los cuales los Estados nacionales soberanos se entremezclan e imbrican mediante actores transnacionales y sus respectivas probabilidades de poder, orientaciones, identidades y entramados varios" (Beck, 1998, p. 29).

Las primeras ETN aparecieron hacia fines del siglo XIX, como grandes empresas nacionales con mucho capital para la actividad productiva de extracción y comercio de materias primas. Por lo tanto, el proceso de constitución de las grandes ETN, es el resultado de la concentración y la acumulación de capital, que dio lugar a la formación de grandes oligopolios y monopolios cuya base se consolidó hacia fines del siglo XIX y principios del XX, con la fusión del capitalismo industrial y el capital bancario.

En este sentido, las ETN actuales son una consecuencia directa de la globalización y se desarrollan y diversifican a medida que ésta evoluciona. Entonces, podría decirse que son los engranajes necesarios para que la globalización se encuentre en constante reproducción. Cabe destacar que hacia fines de la década del 70', se efectiviza el traslado

de la industria manufacturera de los países desarrollados hacia el continente asiático -proceso conocido como de deslocalización y offshorización-, ya que sus bajos salarios y sus políticas ambientales más laxas, entre otros factores, los volvieron competitivamente más atractivos para insertar cadenas de producción.

El aumento de las transacciones internacionales de comercio, se desarrollaron intensamente a partir de la desintegración de la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas (URSS), y posteriormente con la desregulación financiera y la apertura comercial, aumentando las interacciones entre occidente, los tigres asiáticos (Hong Kong, Corea del Sur, Taiwán y Singapur), y la República Popular China.

En este nuevo siglo, la cadena de valor agregado en el sector servicios, es decir, en las etapas de investigación, desarrollo, venta y posventa, han ayudado a desplegar la infraestructura digital. En el siglo XXI, el valor agregado se halla en el desarrollo de servicios (principalmente en sus etapas de investigación, diseño, venta y posventa), en este sentido se prioriza el desarrollo de la infraestructura digital:

> El desarrollo de una nueva forma de producción denominada 4.0, basada especialmente en servicios viene creciendo ampliamente. Cada vez existen más desarrollos tecnológicos y digitales que se apoyan en la producción a fin de tomar decisiones más acertadas. Los avances en las Tecnologías de Información y Comunicación implementadas a partir de la llegada de Internet empiezan a modificar la forma de producción. Entre estas tecnologías se pueden nombrar Internet, la robótica, la inteligencia artificial, la computación en la nube, las redes 5G, la cadena de bloques como también las criptomonedas, tecnología que está cambiando la forma de planificar la producción para mejorar las cadenas de abastecimiento (Pronato, 2021, pp. 146-147).

Esta etapa se desarrolla durante el corriente siglo, sin embargo, el fenómeno del COVID-19 generó dudas al respecto. El confinamiento internacional que se desarrolló durante los años 2020-2021 provocó que el comercio internacional cayera enormemente y, las cadenas globales de valor se vieran profundamente modificadas. En este sentido, las restricciones impuestas al comercio ante un fenómeno crítico como lo fue la pandemia desconfiguraron numerosas cadenas de producción ligadas a bienes materiales, impulsando la producción de servicios.

A pesar de la pandemia COVID-19, no se puede considerar a la globalización actualmente, como un fenómeno reversible, dado que en el plano político y jurídico se ha logrado la modificación de la legislación internacional con la finalidad de incentivar el comercio y, la creación de planes de cooperación en pos de una mayor seguridad jurídica internacional. En el plano económico, ha reducido las barreras al comercio internacional y a las inversiones, disminuyó los costes de producción y dio lugar a una mayor competitividad empresarial.

4. COMENTARIOS FINALES

Retomando la definición brindada por la ONU, las ETN son entidades presentes en diversos países que operan bajo un sistema de toma de decisiones que demuestra una estrategia común de actuación que se centraliza a través de toda su estructura. En este sentido, se desarrollan políticas coherentes que se caracterizan por generar un profundo nivel de integración y coordinación entre sus distintas filiales en diferentes países. Para lograr la eficacia de la estrategia global, este tipo de empresas busca aprovechar eficientemente las sinergias globales y compartir recursos y tecnología entre todas sus divisiones.

El desarrollo de las grandes empresas se ha producido a lo largo de siglos, y para esto ha sido necesario remontarse en la historia, particularmente al siglo XV, y comprender que las ETN han sido utilizadas como una herramienta de poder por parte de Estados poderosos motivados por el deseo del lucro y, por el desarrollo de actividades imperialistas de explotación de los recursos naturales en las colonias o, para profundizar la participación en los mercados y lograr insertar excedentes de producción en regiones como América Latina, el Caribe, o el Sudeste de Asia.

Luego de la Primera Guerra Mundial, en el período 1919-1939, se desarrollan numerosas inversiones para la creación de filiales en el extranjero, logrando una enorme expansión de las ETN en nuevos mercados. En este momento histórico, las empresas comienzan a autonomizarse del Estado dado que comienzan a acumular capital propio.

En el periodo posterior a la Segunda Guerra Mundial, 1945 en adelante, se desarrolló un aumento significativo de la Inversión Extranjera Directa generando la expansión de numerosas ETN en el mundo, aprovechando el Plan Marshall norteamericano para la reconstrucción de Europa, y la creación de organismos internacionales como el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (junto con la Asociación Internacional de Fomento, conforma actualmente el Banco Mundial), el Fondo Monetario Internacional (FMI), y el Acuerdo General de Aranceles y Comercio (actualmente la Organización Mundial de Comercio).

Por último, con el devenir del capitalismo, las ETN se han consagrado como herramientas de internacionalización y reproducción de la globalización, factor fundamental para que la globalización continúe, a pesar de la competencia por el control de los mercados o zonas de influencia, buscando maximizar los beneficios dentro de la economía de mercado.

BIBLIOGRAFÍA

Baldwin, R. (2018). The great convergence: Information technology and the new globalization. In The great convergence. Harvard University Press.

Barbé, E. (2003). Relaciones internacionales. Tecnos.

Beck, U. (1998). ¿ Qué es la globalización?. Falacias del globalismo, respuestas a la globalización. Paidós.

Bernal-Meza, R. (2000). Sistema Mundial y Mercosur. Globalización, regionalismo y políticas exteriores comparadas. Grupo Editor Latinoamericano.

Ferrer, A. (1996). Historia de la globalización. Orígenes del Orden Económico Mundial. Fondo de Cultura Económica.

Granell, F. (1974). Las empresas multinacionales y el desarrollo, Ariel. Recuperado de https://biblioteca.umem.mx/books/Ulrich%20Beck/_Que%20es%20la%20globalizacion_%20Falacias%20(164)/_Que%20es%20la%20globalizacion_%20Falac%20-%20Ulrich%20Beck.pdf

Ietto-Gillies, G. (2014) 'The Theory of the Transnational Corporation at 50+'. Economic Thought, 3.2, pp. 38-57. Recuperado de https://et.worldeconomicsassociation.org/files/WEA-ET-3-2-Ietto-Gillies.pdf

Krippendorff, E. (1993). El sistema internacional como historia. Introducción a las relaciones internacionales. .Fondo de Cultura Económica.

Merle, M. (1991). Sociología de las Relaciones Internacionales. Alianza. Monsalve, A. (1998) Estado, Sociedad Internacional y Derechos Humanos en un Mundo Globalizado. Universidad de Antioquia.

Nieves, V. y Becedas, M. (2023). La economía atisba un cambio de paradigma: el comercio internacional crecerá menos que el PIB por primera vez en 25 años. El economista. Recuperado de https://www.eleconomista.es/economia/noticias/12129960/01/23/La-economia-atisba-a-un-cambio-de-paradigma-el-comercio-internacional-crecera-menos-que-el-PIB-por-primera-vez-en-25-anos.html

Organización de las Naciones Unidas. (1983). DRAFT UNITED NATIONS CODE OF CONDUCT ON TRANSNATIONAL CORPORATIONS* [1983 versión]. Recuperado de https://investmentpolicy.unctad.org/international-investment-agreements/treaty-files/2891/download

Pronato, J. (2021). Desglobalización ¿Un camino en marcha?. Divulgatio. Perfiles académicos de posgrado, Vol. 5, Número 15, pp. 138-149. Recuperado de https://ojs.unq.edu.ar/index.php/divulgatio/article/view/171/300

Strange, S. (1988). Estados y Mercados. Continuum.

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

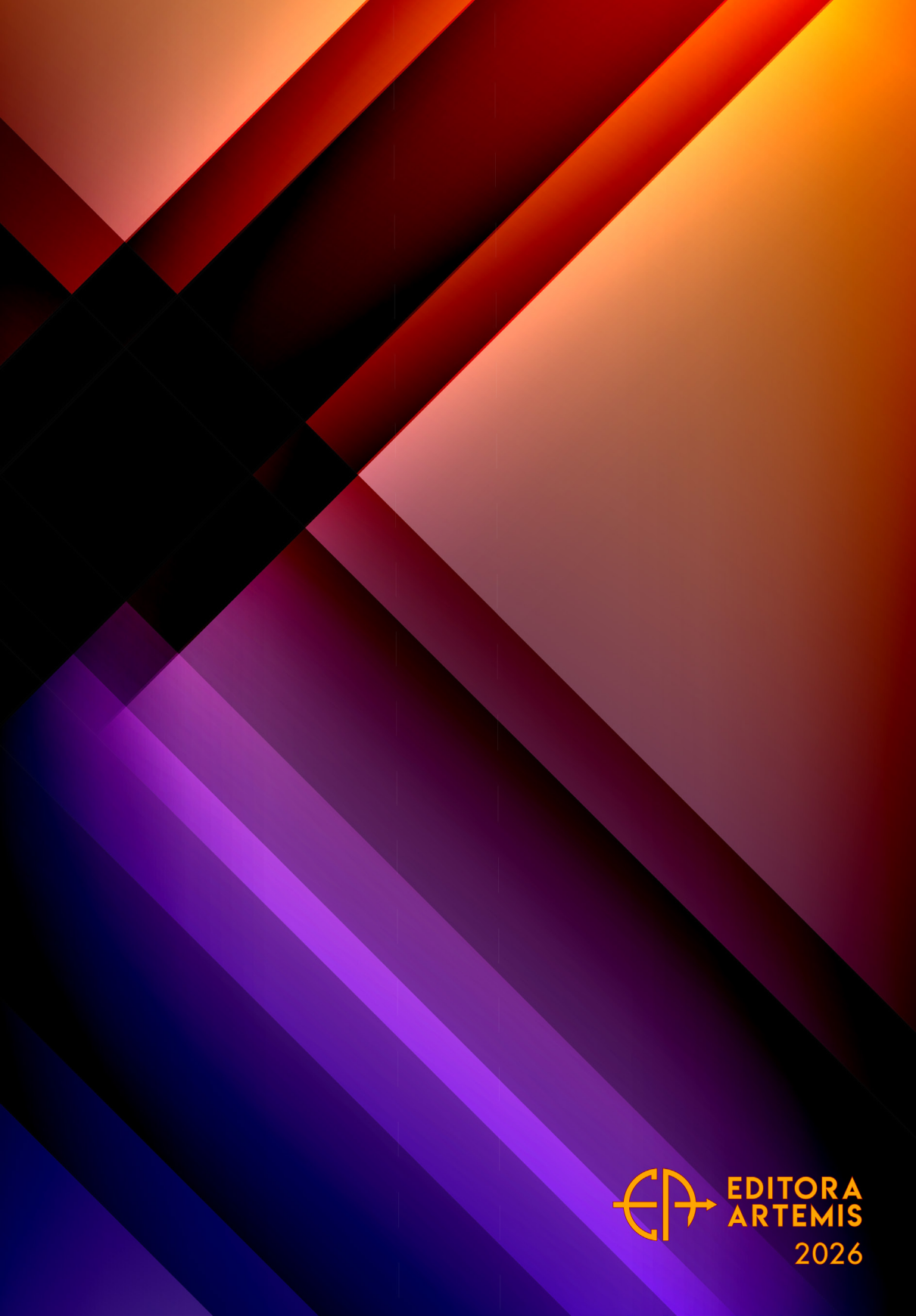
Sistema Internacional 21, 26, 32, 34, 35, 41, 98

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