

Índice

Agradecimientos	19
Prólogo	21
Introducción	25
PARTE I. UNA NUEVA TEORÍA	29
Capítulo 1. Teoría evolutiva del comercio internacional	31
1. Concepto y ámbito del comercio internacional	31
2. Teorías del comercio internacional	37
2.1. Teoría clásica	37
2.2. Teoría de las ventajas comparativas	42
2.3. Teoría neoclásica	47
2.4. Teoría cepalina	49
2.5. Teoría de la dotación de recursos	52
2.6. Teoría regulatoria	55
2.7. Teoría de las ventajas competitivas	57
2.8. Teoría de la geografía económica	60
3. Una nueva teoría	62
3.1. Fases de la teoría	68
3.1.1. Exportación de commodities	71
3.1.2. Exportación de manufacturas	73
3.1.3. Exportación de servicios	76
3.1.4. Inversión extranjera	80
3.1.5. Dominación tecnológica	86
3.1.6. Penetración cultural	88
3.1.7. Interferencia política	91
3.2. Los principios	96
3.2.1. Dinamismo	96
3.2.2. Causalidad	98
3.2.3. Competencia	99
3.2.4. Generación	101
3.2.5. Concatenación	102
3.2.6. Paracomercialidad	102

4. Criterios metodológicos	103
5. La teoría y su justificación	110
5.1. Actores e intereses	112
5.1.1. El Estado	114
5.1.2. La Organización de las Naciones Unidas	121
5.1.3. La Organización Mundial del Comercio	124
5.1.4. La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos	130
5.1.5. La Organización Internacional del Trabajo	134
5.1.6. El Fondo Monetario Internacional	135
5.1.7. El Banco Mundial	137
5.1.8. La Organización Mundial de la Propiedad Intelectual	140
5.1.9. El Banco Interamericano de Desarrollo	144
5.1.10. La Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo	145
5.1.11. La Organización Internacional de Normalización	147
5.1.12. Las empresas transnacionales	150
5.1.13. Las bolsas de productos	160
5.1.14. Las organizaciones no gubernamentales	161
5.1.15. Las fundaciones	166
5.1.16. Los movimientos migratorios	169
5.1.17. La delincuencia organizada	170
5.1.18. La sociedad civil	172
5.2. Los cambios en los medios de transporte	175
5.3. Las innovaciones tecnológicas	176
5.4. La diferenciación del producto	177
5.5. El espíritu de competencia	178
PARTE II. FASES DE LA TEORÍA	181
Capítulo 2. Las exportaciones de commodities	183
1. Los albores de las exportaciones latinoamericanas	184
2. El ámbito de los commodities	190
2.1. Alimentos tropicales	192
2.2. Minerales	195
2.3. Petróleo	198
2.4. Cereales	199
2.5. Gas	201
2.6. Fertilizantes	202

3. El control de las materias primas	203
3.1. Los gremios compradores	214
3.2. Las asociaciones de productores	216
3.3. Los acuerdos entre productores y consumidores	218
3.4. Los modelos contractuales	227
3.5. La bolsa de productos o de mercaderías	229
3.5.1. Antecedentes y características	231
3.5.2 Manipulación y fraude	234
3.5.3 Los precios artificiales	239
4. El sistema generalizado de preferencias	240
Capítulo 3. Las exportaciones no tradicionales y las manufacturas	243
1. El problema conceptual	243
2. Composición de las exportaciones latinoamericanas	247
3. El proceso de internacionalización de las empresas latinoamericanas	249
3.1. Internacionalización y empresa	250
3.2. Estrategias de internacionalización	253
3.1.1. Especificidad del producto	259
3.1.2. La concentración empresarial	262
3.1.3. La radicación	266
4. Obstáculos al proceso de internacionalización	268
4.1. Barreras al comercio exterior latinoamericano	268
4.2. El problema de la oferta exportable	271
4.2.1. Falta de capacidad física	272
4.2.2. Falta de capacidad económica	273
4.2.3. Falta de capacidad financiera	277
4.2.4. Límites tecnológicos	279
4.2.5. Falta de capacidad administrativa	280
4.2.6. Ausencia de una cultura exportadora	282
5. El esfuerzo exportador latinoamericano	283
6. La nacionalidad de las empresas	289
Capítulo 4. La exportación de servicios	293
1. El problema conceptual	294
2. El comercio internacional de servicios	302
3. Clasificación	305
3.1. Según la interrelación de los factores de la producción	306
3.1.1. Sin traslado de los factores de la producción	306
3.1.2. Con traslado de los factores	307

3.1.3. Traslado de los usuarios del servicio pero no de los proveedores	308
3.1.4. Traslado de factores y del usuario	308
3.2. Según la modalidad operativa	309
3.2.1. Traspaso fronterizo	309
3.2.2. Alianzas estratégicas	309
3.2.3. Prestación en el propio país	310
3.2.4. Prestación por parte de filiales o subsidiarias	310
3.3. Tipos	311
3.3.1. Las telecomunicaciones	312
3.3.2. Los servicios medioambientales	315
3.3.3. Los servicios financieros	315
3.3.4. El transporte	319
3.3.5. Los servicios educacionales	325
3.3.6. Los audiovisuales	326
3.3.7. La construcción pesada y la ingeniería de consulta	328
3.3.8. La distribución	330
3.3.9. La salud y los servicios sociales	330
3.3.10. Turismo y viajes	333
3.3.11. Recreación, cultura y deporte	333
4. Las tendencias	336
4.1. Las barreras al comercio de servicios	340
4.2. El criterio de la regulación	345
4.3. La plena libertad de circulación	350
4.4. Desregulación y la nueva regulación mix	351
5. Los acuerdos de libre comercio	353
6. El Acuerdo General sobre Comercio de Servicios	359
6.1. El criterio de reciprocidad	362
6.1.1. La reciprocidad relativa	363
6.1.2. La reciprocidad inversa	364
6.1.3. La reciprocidad específica	365
6.2. La cláusula de la nación más favorecida	365
7. La experiencia latinoamericana	367
8. Los paraísos fiscales	370
8.1. Ausencia de carga tributaria y protección	371
8.2. Secreto y empresas ad hoc	371
8.3. Las ultraficciones legales y económicas	374
 Capítulo 5. La inversión extranjera	 379
1. Definición	381
1.1. Los aportes doctrinarios	383
1.2. Los referentes de los organismos internacionales	387

1.3. Los referentes en los tratados internacionales	389
1.4. La jurisprudencia internacional	396
1.5. El derecho comparado o la legislación interna	403
1.6. Intento de definición	405
2. Elementos básicos	409
2.1. Los sujetos	409
2.2. Aportes y formas	411
2.3. La duración	4118
2.4. El riesgo	419
3. Límites y magnitud del tratamiento	423
3.1. Ámbito de aplicación	426
3.2. El contenido	430
3.3. Los estándares generales de tratamiento	431
3.3.1. El trato justo y equitativo	436
3.3.2. El trato nacional no discriminatorio	444
3.3.3. Cláusula de la nación más favorecida	445
3.4. Las excepciones	449
3.5. El principio de reciprocidad	451
4. Las motivaciones o teorías de la inversión	452
4.1. Teoría del movimiento de factores	453
4.2. El modelo japonés	454
4.3. Similitud de asignaciones factoriales	455
4.4. Costos de transacción y teoría de la internalización	455
5. Seguridad nacional e interés público	456
5.1. Soberanía y seguridad nacional	457
5.2. Expropiación y nacionalización	468
6. Los mecanismos de protección	473
6.1. La protección de la propiedad	474
6.2. Garantías	479
6.2.1. Organismo Multilateral de Garantías de Inversiones	479
6.2.2. Corporación para Inversiones Privadas en el Extranjero	480
6.3. Medios especializados de solución de controversias	481
6.3.1. El Centro Internacional de Arreglo de Diferencias relativas a Inversiones (Ciadi)	481
6.3.2. El MIGA y la OPIC	483
6.3.3. El Entendimiento sobre Solución de Diferencias (ESD)	484
6.4. Convenios de estabilidad jurídica	485
6.5. Tratados de protección de inversiones	486
6.6. Los convenios de doble tributación	491
7. La experiencia en América Latina	493

Capítulo 6. La dominación tecnológica	501
1. Ámbito	503
2. Los grandes desafíos	511
2.1. El contrasentido de la velocidad	511
2.2. La protección de los conocimientos indígenas	512
2.3. La protección de la propiedad intelectual	513
2.4. La contaminación y el cambio climático	516
2.5. El desafío ético	516
3. Dominio del ciberespacio	518
4. Civilización y desarrollo tecnológico	520
5. Desarrollo y convergencia tecnológica	523
6. La revolución tecnológica y su impacto en el Derecho	525
6.1. Propiedad tecnológica	527
6.1.1. Protección de la propiedad	528
6.1.2. Escenarios del dominio tecnológico	530
6.1.3. La protección paralela	531
6.2. Regulación de la transferencia de tecnología	533
6.2.1. Objetivos	535
6.2.2. Solución de controversias	539
6.2.3. Procedimientos que brinden seguridad jurídica	540
6.3. El régimen laboral	541
6.4. Los contratos tecnológicos	542
6.5. La estructura empresarial	544
6.6. La internacionalización	544
7. La posesión del dominio tecnológico	546
Capítulo 7. La penetración cultural	553
1. Ámbito de cultura y civilización	555
1.1. Concepto de cultura	559
1.2. El impacto de la globalización económica	565
1.3. Intercambio y penetración cultural	578
1.4. Los nuevos referentes culturales	579
1.4.1. El facilismo	579
1.4.2. El placer inmediato	582
1.4.3. El relativismo práctico	583
1.4.4. La codicia desorbitada	584
1.4.5. La mercantilización de la vida	590
1.4.6. La obsolescencia programada	591
2. Intercambio comercial y conflicto	592
2.1. Cambios en la matriz económica	597
2.1.1. En el sector productivo	598
2.1.2. En el ámbito financiero	599

2.1.3. En la matriz monetaria	600
2.1.4. En la matriz tecnológica	603
2.2. Competencia y concurrencia	605
2.2.1. La OMC y los mercados	605
2.2.2. Competencia y conflicto	608
2.3. Los intereses contrapuestos	612
2.4. Los aspectos culturales predominantes	615
2.5. El impacto en los espacios	619
2.6. La imposición de la estandarización	621
3. Enfoque multidisciplinario	622
4. Los medios de comunicación y su impacto en la cultura	628
4.1. Las agencias de noticias	631
4.2. Las transnacionales de los medios	631
4.3. La industria editorial	639
4.4. Los líderes de opinión	639
4.5. Las redes sociales	640
5. Libertad de expresión	642
5.1. Interés público y poder de las transnacionales de comunicación	648
5.2. Interés público y publicidad	650
5.3. Características y naturaleza de la acción transnacional	653
6. Nacionalismo y patriotismo	655
6.1. Historia y tradición	657
6.2. La estructura política	660
6.3. Tecnología y desarrollo económico	660
7. Planos de la penetración cultural	661
7.1. Las telecomunicaciones y los medios de información	662
7.1.1. Las telecomunicaciones y el rol de los medios de comunicación	665
7.1.2. Concepto de medios de comunicación de masas	668
7.1.3. La internacionalización de la producción cultural	669
7.2. Educación, tecnología y control social	671
7.2.1. Educación y control social	672
7.2.2. La tecnología y la manipulación de los medios	673
7.2.3. La regulación de los medios	677
7.3. La adecuación de la historia	685
8. El impacto en el derecho	696
8.1. Los sistemas jurídicos	701
8.1.1. El <i>common law</i>	702
8.1.2. El sistema romano-germánico	705
8.1.3. El sistema musulmán	706
8.1.4. El sistema socialista	707

8.2. La impronta de un sistema jurídico único	708
8.3. Las respuestas para superar el conflicto	710
8.3.1. El fenómeno de la codificación internacional	713
8.3.2. El nuevo escenario económico-comercial y el derecho	717
8.3.3. Derechos colectivos e intereses individuales	720
8.4. Las nuevas disciplinas jurídicas	721
8.4.1. El derecho internacional del comercio	722
8.4.2. El derecho internacional	727
8.4.3. El derecho del desarrollo	728
8.4.4. El derecho económico internacional	730
8.4.5. El derecho de los negocios internacionales	732
Capítulo 8. La interferencia política	735
1. La dimensión del poder y la moral	740
1.1. El poder político	742
1.2. La moral crítica	745
2. Mecanismos de la interferencia	748
2.1. La acción de los negocios	748
2.2. El control de los recursos	750
2.3. La interferencia tecnológica	752
2.3.1. La interferencia ostensible	753
2.3.2. Los medios	755
2.3.3. La indefensión	756
3. Corrupción y mercado	757
4. El impacto en las instituciones	768
4.1. La acción de los medios de comunicación de masas	770
4.2. El lobby	773
4.2.1. Objetivo	776
4.2.2. Formas	779
4.2.3. Organización	781
4.3. Los grandes estudios de abogados y de auditoría	784
PARTE III. PROPUESTAS Y RECOMENDACIONES	787
Capítulo 9. Enfoque integrador	789
1. Un comercio internacional equitativo	791
2. Proyecto o plan nacional	793
2.1. El plan estratégico	795
2.1.1. Elementos	799
2.1.2. Los esfuerzos	803

2.2. Los desafíos	805
2.2.1. La imposición del sistema financiero	806
2.2.2. La ausencia democrática en los organismos multilaterales	807
2.2.3. La cultura impuesta	809
2.2.4. La destrucción del medio ambiente	810
3. Políticas nacionales	811
3.1. La salud como derecho	811
3.2. Captación y fomento de inversiones	813
3.3. Infraestructura tecnológico-científica	814
3.4. La educación como derecho	816
3.5. La competencia frente a la excelencia o el perfeccionamiento	817
3.6. Fortalecimiento de las organizaciones privadas y la sociedad civil	818
3.7. Criterios de solidaridad, reciprocidad y subsidiaridad.	820
3.8. Investigación académica y desarrollo universitario	821
3.9. Política cultural	824
3.9.1. Los medios y la publicidad	824
3.9.2. Tecnología, conocimiento e innovación	825
3.9.3. La disyuntiva de los sistemas jurídicos	826
3.9.4. Fortalecimiento de la historia	827
3.10. Proceso de integración latinoamericana	828
3.11. Promoción y consolidación de marcas y nombres	829
3.12. Equilibrio estratégico económico, comercial y militar	830
3.13. Determinación de áreas sensibles	830
3.14. Sistema de alerta temprana sobre prácticas desleales	831
3.15. Mecanismos de solución de controversias	832
3.16. Control y explotación industrial de las materias primas	833
3.17. La defensa del medio ambiente	836
3.18. La honestidad, la austeridad y el respeto mutuo	836
3.19. Fortalecimiento del sistema jurisdiccional y lucha contra la corrupción	837
Bibliografía	839