

CARI / ASUNTOS GLOBALES

Número 2
Diciembre 2025

América Latina

**Mercados globales y anclajes
regionales. Apuntes sobre el
capitalismo extractivo-informacional
y la captura corporativa
en América Latina**

*Alejandro Pelfini
Victoria Mutti*

Mercados globales y anclajes regionales. Apuntes sobre el capitalismo extractivo- informacional y la captura corporativa en América Latina



Alejandro Pelfini

Doctor en Sociología (Universitt Freiburg, Alemania) y licenciado en Sociología (Universidad del Salvador, Argentina). Es director de posgrados de la Facultad de Ciencias Sociales, Educación y Comunicación de la Universidad del Salvador en Buenos Aires e investigador de FLACSO-Argentina donde fue director del Módulo Latinoamericano del Global Studies Programme. Sus temas de investigación son el aprendizaje colectivo, las relaciones ambiente-sociedad y los estudios sobre élites y globalización. Correo de contacto: pelfini.alejandro@usal.edu.ar



Victoria Mutti

Licenciada en Relaciones Internacionales (UNR) y magíster en Procesos de Integración Regional, con orientación en desarrollo económico (UBA). Ha sido asesora y colaboradora de diversas redes y organizaciones internacionales, y ha desarrollado proyectos de cooperación académica sobre relaciones sur-sur, globalización y empresas transnacionales, entre otros. Actualmente, se desempeña como profesora e investigadora asociada del Programa de Estudios Globales de FLACSO-Argentina y como académica y profesora de la Facultad de Ciencias Sociales, Educación y Comunicación de la Universidad del Salvador (USAL). Correo de contacto: victoria.mutti@usal.edu.ar

1. Introducción

El objetivo de este artículo es analizar las dinámicas actuales de los mercados globales y sus anclajes regionales en los términos del denominado capitalismo extractivo-informacional y de la captura corporativa. En primer lugar, se considerará la relación entre la globalización y los procesos de territorialización y desterritorialización en marcha, ponderando nuevas formas de circula-

ción e intercambio de flujos financieros, bienes y servicios, mensajes y símbolos, así como los procesos subyacentes de financiarización, externalización, digitalización y extracción, entre otros. En segundo lugar, se rastrearán en clave histórica los orígenes de estos procesos y su articulación con las nuevas conceptualizaciones en torno al capitalismo. En tercer lugar, con el afán de descifrar algunas de las claves involucradas en los movimientos que van de lo global a lo regional, y viceversa, se introducirán dos categorías que poseen el agregado de condensar cambios más recientes sin ignorar condicionamientos estructurales preexistentes en América Latina.

De este modo, por un lado, se analizará el capitalismo extractivo-informacional, en tanto que un tipo de gobernanza de recursos naturales y de estrategia exportadora en la región; y, por otro, la arquitectura de la captura corporativa a escala regional en el marco de la llamada *lex mercatoria* internacional.

2. Globalización y procesos de (des)territorialización

La globalización avanza territorializando y desterritorializando a la vez, registrando movimientos contradictorios que se contraponen a su dinámica. Globalización y desglobalización coexisten y se suceden. En la esfera del mercado, su dinámica y consecuencias contrastan abiertamente con lo que sucede en el ámbito estatal o en el sistema político en general. Si en este último la fijación territorial es más decisiva, y atributos como la soberanía y la legitimidad no parecen poder desprenderse fácilmente de esta determinación y referencia a un territorio (Mann, 1999; Weber, 1992; Tilly, 1992), lo que sucede en el mercado es prácticamente lo opuesto. La circulación e intercambio de flujos financieros, bienes y servicios, mensajes y símbolos se desterritorializa y acelera como pocas veces se ha visto, trascendiendo y erosionando fronteras, acelerando la globalización. Claro está que, de todos los factores de producción, el que menos se globaliza es el trabajo, mucho más anclado territorialmente por diversas regulaciones y por la dificultad de las personas para trasladarse libre y velozmente. No cabe duda de que la digitalización ha permitido esta aceleración, haciendo que la “New Economy” o lo virtual e intangible (redes, finanzas, industrias culturales, conocimiento, tecnología) prevalezcan por sobre la economía productiva basada en la elaboración de bienes tangibles.

De este modo, el mercado ofrece un campo relevante para el análisis de esa tensión o “dialéctica” entre globalización y desglobalización. A la importancia de la economía financiera y virtual, se agrega la producción de materias primas (en la actualidad, con una mayor cuota de inversión en I+D) y la economía industrial. Por lo tanto, más que a una ruptura que lleva a la desaparición de formas económicas tradicionales (de la modernidad clásica y del capitalismo industrial), asistimos a conflictos, yuxtaposiciones y clivajes que se pueden condensar en, al menos, cuatro dimensiones centrales:

- entre desterritorialización y territorialización: con sus tendencias a la precarización laboral, externalización y terciarización de la producción en cadenas globales de valor, matizada por formas más recientes de *friendshoring* y de *nearshoring*;

- entre la economía virtual y la real: el dinero como abstracción que pierde cualquier correlato material llevando al paroxismo del fetichismo de la mercancía (Sahr, 2022);
- entre lo digital y lo material: la coexistencia de enclaves productivos y extractivos o economías industriales protegidas, y la circulación virtual de enormes flujos de dinero, valores y símbolos;
- entre la extracción de valor (especulación financiera, patentes, evasión y elusión fiscal) y la creación de valor (trabajo productivo e innovación colectiva) (Mazzucato, 2019).

Ciertamente, no es que antes estos clivajes no existieran o que la economía financiera no fuera importante (a fin de cuentas la gran crisis mundial de 1929 se originó en el mundo de la bolsa y de la especulación financiera en Wall Street). La novedad reside en el desacoplamiento de estos cuatro movimientos o clivajes entre sí. La desterritorialización, lo virtual y lo digital tienden a seguir una dinámica propia y autónoma perdiendo su referencia territorial, real y material. Si el dinero se consolidaba a partir de un correlato real (el patrón oro, por ejemplo, o la disponibilidad de reservas) o el valor de cambio se vinculaba a un valor de uso, actualmente su valoración no responde directamente a necesidades reales o a la disponibilidad de recursos, sino a criterios intangibles (reputación, rumores, *rankings*, agencias de valoración, etc.), autorreferenciales y funcionalmente diferenciados. Como plantea Karin Knorr Cetina (2004) desde una sociología de los mercados financieros, el mercado perdió su *locus*, su correlato físico. Si en la historia de la humanidad las transacciones se daban entre cosas y en un ámbito en el que acudían e interactuaban compradores y vendedores que negociaban en torno al valor de un producto específico (generalmente en la plaza pública), el ámbito actual de interacción fundamental en la economía financiera son las pantallas. La interacción en tiempo real entre bolsas interconectadas que comunican valores a través de sus pantallas.¹ Así, las transacciones principales y que generan mayor valor no son sobre cosas y objetos, sino sobre expectativas. Quizás, yendo más lejos, no sobre expectativas, sino sobre ilusiones, como plantea Stephan Lessenich (2019).

3. Del origen del “desacople” o de los efectos de una terapia de shocks

Se puede rastrear el inicio de los cuatro movimientos o clivajes anteriormente descriptos a partir de una serie o turbulencias de principios de la década de los setenta. En primer lugar, el “Nixon shock” y el abandono del patrón dólar-oro por parte del Gobierno de Estados Unidos en 1971, lo que marcó el fin del orden monetario internacional establecido en Bretton Woods y la concomitante dolarización de la economía mundial. Posteriormente, la “crisis del petróleo” de 1973 puso en evidencia la extraordinaria dependencia del petróleo por parte de los países desarrollados respecto de los países de la Organización de Países Exportadores de Pe-

1 Vale mencionar aquí la aparición a comienzos de la década de los setenta del índice NASDAQ (National Association of Securities Dealers Automated Quotation), mundialmente conocido por ser la primera bolsa de valores electrónica del planeta.

tróleo (OPEC). Estos sucesos fueron el preludio de la transición postindustrial y de los procesos de externalización y tercerización antes mencionados.

Ambos sucesos, más la fuerte caída en las tasas de ganancia, generaron una crisis de estanflación que frenó la expansión económica del periodo de posguerra y contribuyó al inicio de una nueva era del capitalismo. Su resolución consistió en procurar el desmantelamiento del estado de bienestar, a manos de los Gobiernos neoconservadores y de políticas neoliberales consagradas en los ochenta y noventa. La financiarización de la economía mundial se originó así en mecanismos creados por esos años (Rapoport y Brenta, 2010).

La revolución keynesiana contra el *laissez-faire* estaba saliendo muy cara al sector privado. Siguiendo a Naomi Klein, “lo que hacía falta para recuperar el terreno perdido era claramente una contrarrevolución contra el keynesianismo, un retorno a una forma de capitalismo que tuviera incluso menos trabas que el capitalismo de antes de la Depresión” (Klein, 2011, p. 87). Para la autora canadiense, se trataba del auge del “capitalismo del desastre”, para el que detrás de toda “tragedia” o “shock” es posible ver una “oportunidad”. Se trataba de aprovechar un trauma colectivo para promover e implementar reformas económicas y sociales de carácter radical, sustentadas en los principios básicos del corporativismo.

Con el tiempo, gracias a la mayor rentabilidad del capital especulativo y a su menor dependencia respecto a las regulaciones estatales, el predominio de la economía financiera por sobre la productiva se tornó la tendencia dominante del capitalismo global; magistral y tempranamente bautizado como “capitalismo casino” (Strange, 1986). En este marco, producción y trabajo no desaparecen, pero se articulan con lógicas de valorización que ya no son en esencia industriales (Bojadzijeve y Mezzadra, 2020). La relación entre capital y trabajo se vio así trascendida, según la tesis de Maurizio Lazzarato en *La fábrica del hombre endeudado*, por la relación entre prestamista y deudor. Esta relación se convirtió también en un vínculo fundamental a nivel político, ya que toda una serie de mecanismos y políticas públicas permiten transferencias masivas de dinero de los desposeídos a los poseedores. De esta forma, la deuda, el sistema monetario y las políticas fiscales se convierten en los mecanismos a través de los cuales la riqueza social es capturada por los agentes de crédito (Lazzarato, 2014). Bajo los nuevos términos del capitalismo financiarizado, los bancos comerciales se distanciaron del capital industrial y comercial, adoptando las prácticas de la banca de inversión y mirando el ingreso personal como fuente de ganancias. Prontamente, la extracción de ganancias de los ingresos de los trabajadores devino en expropiación financiera² (Lapavistas, 2011).

De la conjunción de financiarización y digitalización surge lo que para algunos autores representa una nueva fase del capitalismo, el “capitalismo cognitivo” (Vercellone, 2011; Míguez, 2013). En el capitalismo cognitivo, el trabajo cambia su naturaleza (flexibilidad, saber e información como recursos centrales), pero también lo hacen las formas de propiedad sobre las que se apoya el capitalismo y la rentabilidad

2 Este fenómeno se consagró con la crisis de 2007/2008, resultado del proceso de financiarización de la renta personal, fundamentalmente, del gasto en vivienda de los trabajadores estadounidenses más pobres. La crisis, cuyo epicentro fue Estados Unidos, se volvió mundial gracias a la transformación de las instituciones financieras.

(es más importante el control sobre el proceso de valorización que la propiedad misma del objeto). Este capitalismo contiene su propia división (“cognitiva”) del trabajo, tanto entre personas como entre organizaciones y países; lo que genera nuevos conflictos en torno a la distribución y apropiación del conocimiento. Aparece la propiedad intelectual como conflicto central, y la genética y la experimentación como ámbitos de conflictividad futura. Así, voces críticas como la de Cedric Durand (2021) o Yanis Varoufakis (2024) hablan directamente de “tecnofeudalismo”, como una nueva forma de dependencia y explotación. La adhesión masiva a plataformas digitales permite la apropiación de una serie de elementos indispensables para la existencia económica de la sociedad contemporánea. Se trata del *big data*, de la ingeniería de datos y de los algoritmos que permiten resolver operaciones al tiempo que aumentan el control de las relaciones humanas. Aquí nos encontramos ante un proceso que se autorrefuerza: cuanto más participamos en la vida de esas plataformas, cuantos más servicios “indispensables” ofrecen, más se acentúa la dependencia. Este tipo de relación de dependencia tiene una consecuencia clara: la estrategia de las plataformas que controlan esos territorios digitales es una estrategia de desarrollo económico por medio de la depredación, por medio de la conquista. Se trata de conquistar más datos y espacios digitales. Entramos en un terreno donde, a diferencia del pasado, no se busca producir con mayor eficacia, sino que se trata de conquistar mayores espacios. En la conquista también cambian los roles de productor y consumidor: si en la economía digital un usuario de Google cree que está “consumiendo” alguna información, en la medida en que la empresa vende luego datos y publicidad, deja de ser consumidor y se convierte en producto.³

4. De lo global a lo regional: el capitalismo extractivo-informacional y la captura corporativa

El riesgo de subrayar la novedad presenta dos problemas: por un lado, olvidar cómo la economía productiva y “real” sigue estando presente a pesar de todas estas innovaciones y transformaciones, y, por otro, ignorar que el tipo de capitalismo que experimentamos desde un contexto periférico o, como máximo, semiperiférico como el latinoamericano, se acopla a estas tendencias globales bajo condiciones estructurales propias.

Sobre lo primero, claramente, lo real, material y territorial sigue vigente, compite con los otros factores y está conectado a ellos. Las necesidades están presentes y en algunos casos se vuelven más acuciantes. En efecto, la crisis ambiental, los desafíos de la transición energética, la explosión demográfica, la propagación del modo de vida capitalista y el crecimiento de sectores medios en países emergentes generan una enorme e inédita presión sobre recursos no renovables. Tendencias que, al ser

3 En el capitalismo digital, los datos se han convertido en la nueva materia prima que alimenta la industria tecnológica. De esto resulta, por ejemplo, que diversos Tratados de Libre Comercio (TLC) incluyan cláusulas para la libre movilidad de datos. Otro de los fenómenos asociados a esta nueva era es la creciente vinculación entre “paraísos fiscales” —núcleos de la elusión y evasión impositiva a nivel global— y los centros de almacenamiento de datos de las grandes corporaciones tecnológicas. Como resultado, se observa cómo paulatinamente el poder financiero se está fusionando con el poder tecnológico en los mismos puntos geográficos del planeta (Scasserra y Foronda, 2022).

confluentes y simultáneas, nos sitúan en la llamada “policrisis” (Tooze, 2018 y 2022), que no se trata de una simple crisis financiera o económica, sino de una crisis civilizatoria, es decir, de un modo de vida en el planeta (Morin y Kern, 1999); el que, parafraseando a Ulrich Brand y Markus Wissen (2019), se configura como un “modo de vida imperial”.

Sobre lo segundo, resulta sugerente explorar otros enfoques y categorías que, si bien dan cuenta de los cambios más recientes, no desconocen los condicionamientos estructurales preexistentes en América Latina. Aparece así la categoría esbozada por Castells y Calderón (2015) acerca de un “capitalismo extractivo-informacional” (CEI), como modelo basado en la exportación de *commodities* con un alto grado de inversión e innovación en investigación y desarrollo (I+D). Por otra parte, avanza la conceptualización sobre la “captura corporativa” por parte de las empresas transnacionales (ETN), como fenómeno vinculado a la hiperconcentración de riqueza y poder, condiciones de estatalidad débil y sociedades civiles activas, pero no reconocidas como interlocutores válidos.

4.1. Sobre el capitalismo extractivo-informacional (CEI)

Dentro de las categorías y conceptualizaciones utilizadas para designar un tipo reciente de gobernanza de recursos naturales y de estrategia exportadora en la región, quisiéramos destacar la de capitalismo extractivo-informacional (CEI). Originalmente, este concepto fue elaborado por Manuel Castells y Fernando Calderón (2015). Para estos autores, promediando la segunda década del siglo XXI, en la región se constataban ciertos avances en la economía tecno-informacional vinculados a una matriz extractiva sustentada en inversiones novedosas y tecnológicamente creativas para explotar los recursos naturales de exportación (Calderón, 2015).

El CEI se presenta como un nuevo pliegue en el marco de un modelo de desarrollo de larga data basado en la explotación de recursos naturales. No implica ruptura, sino un paso más, desde el clásico extractivismo colonial y neocolonial (de fines del siglo XIX) hasta el denominado “neoextractivismo” de comienzos de este siglo. A la conectividad global y a la orientación exportadora, se agregaba el componente informacional y el conocimiento experto con alta dotación de I+D (Calderón, 2015). La inversión extranjera directa (IED) ya no es necesariamente el agente principal en este modelo: en algunos sectores, las capacidades locales y la participación de grandes inversores y empresarios nacionales también es crucial, como en el caso de la energía, los agronegocios y las cadenas de biotecnología en Argentina y Brasil.

Un elemento clave para desarrollar a partir del concepto de CEI, pero que apenas aparece esbozado por los autores en el original, es la combinación novedosa de fragmentación y conectividad. Es decir, por un lado, observamos la existencia de nichos de innovación (que son menos que *clusters*) que apenas se encadenan productivamente con eslabones locales o de menor cuota de innovación, y que tampoco se despliegan en el territorio; y, por otro, un alto grado de conectividad de esos nichos con sus mercados, con los lugares de origen de las inversiones y con los flujos financieros internacionales. Aquí reside la paradoja del modelo extractivo-informacional: explotación intensiva de recursos naturales en forma de enclave productivo

orientado a la exportación y alto grado de innovación y conocimiento que facilita su conectividad global, pero que a la vez se desvincula del territorio en el que se desarrolla. De esta manera, fragmentación y conectividad se relacionan con un tercer elemento decisivo en el capitalismo global que es la “externalización”, tanto de factores productivos y su derivación a con fines menos costosos (Lessenich, 2019) como de estilos de vida y patrones de consumo propios del “modo de vida imperial” (Brand y Wissen, 2019).

Esto se traduce en un tipo de relación con el territorio más volátil y líquida, más globalizada y en red que en el extractivismo tradicional. Aquí los flujos son más determinantes que la localización específica. Desde ya que, al tratarse de recursos naturales, el territorio, suelo o mar junto a sus servicios ecosistémicos continúan siendo claves. No obstante, esa localización puede ser cambiada con mayor facilidad dependiendo de cada recurso (es relativamente más fácil y hasta frecuente en el caso del cultivo de soja y menos en la minería). Estos cambios aprovechan los avances en georreferenciación satelital y tienen que ver con la permanente exploración de territorios con mayor rendimiento y menos costos que permitan optimizar ventajas a corto plazo.

En la Argentina, por ejemplo, podemos destacar tres casos de CEI: el cultivo de soja, según un modelo de agronegocios en la región pampeana y regiones adyacentes, que se prolongan a Chaco y Salta; la obtención del litio en los salares de la puna en Jujuy, Salta y Catamarca; y la extracción de petróleo y gas mediante *fracking* en los yacimientos de Vaca Muerta en Neuquén. Todos estos casos muestran tanto un despliegue de la relación (o dialéctica) entre fragmentación y conectividad, como una especial dotación e inversión intensiva en I+D, sea en el paquete tecnológico para la siembra directa, en la posibilidad de transformar el litio para fabricar baterías, o en la misma técnica del *fracking* y los insumos que requiere (De los Reyes y Sandwell, 2018). Fragmentación, porque esas inversiones e I+D se concentran en enclaves con escaso derrame o encadenamientos productivos que permitan generar más valor y desarrollar otros bienes de capital. Conectividad, en la medida en que los inversores o *pools* de siembra pueden entrar y salir de los territorios con extrema facilidad y rapidez, valorizando su capital en los mercados financieros globales. Asimismo, estos ejemplos se constituyen en casos testigo y son frecuentemente mencionados (sobre todo el litio, como futuro “oro blanco”, y el petróleo y gas) como recursos ineludibles para generar divisas en forma urgente.

4.2. Captura corporativa, *lex mercatoria* y extractivismo

El CEI se encuentra asociado a un nuevo modelo de gobernanza que, junto a otros colegas, denominamos “gobernanza sustitutiva” (Pelfini, Fulquet, Marchegiani y Christel, 2020). A través de la gobernanza sustitutiva, el Estado abandona progresivamente sus funciones y deja a las corporaciones el rol de agentes de “desarrollo” en los territorios y de mediación o prevención de conflictos en las comunidades locales. Esta es la relación sustitutiva más común en diferentes partes del mundo introducida por grandes inversores y proyectos de gran alcance, dispuestos a ir más allá de la responsabilidad social empresarial (RSE). En ocasiones, estos actores pri-

vados buscan ser los verdaderos agentes de cambio al estar equipados con más información, recursos y arraigo territorial que el propio Estado (Pelfini y Mena, 2017).

La gobernanza sustitutiva, donde las empresas establecen un vínculo directo con la sociedad civil y asumen parte de las funciones estatales, se encuentra estrechamente vinculada al fenómeno de la “captura corporativa” del Estado. Este concepto considera que, dadas las marcadas asimetrías de poder entre las corporaciones, y el Estado y la sociedad civil, se generan con mayor frecuencia y profundidad formas de influencia excesiva (legal) o indebida (ilegal) sobre las políticas públicas que favorecen a intereses privados (Durand, 2018 y 2019). La captura de las políticas públicas por parte de las élites no es un fenómeno reciente ni exclusivo de los países en desarrollo. Sin embargo, en los últimos años la discusión en torno a la captura corporativa del Estado se vio fuertemente asociada al neoliberalismo (privatización, financiarización y desregulación) y a la concentración de intereses promovidos por la globalización económica.

Así, a las formas clásicas de cooptación del Estado por parte de las élites y las corporaciones, y a la búsqueda de ventajas extraordinarias vinculadas al extractivismo tradicional y a la inserción neocolonial de nuestra región en el mundo, se agregan mecanismos más sofisticados ligados subrepticamente a la dinámica contradictoria entre fragmentación y conectividad, territorialización y desterritorialización. Esto se encuentra muy bien plasmado en la llamada *lex mercatoria*, a saber, un nuevo orden económico y jurídico global que comprende un amplio conjunto de normas en derecho internacional, junto con una red de legislaciones nacionales, dirigido principalmente a promover el comercio y proteger los intereses de los inversionistas extranjeros (Guamán, 2020a y 2020b). La *lex mercatoria* avanza y se consolida como paraguas protector frente a legislaciones nacionales adversas. También para adaptar normativas nacionales exigentes con miras a allanar la carrera “a la baja” (*race to the bottom*) de los países en desarrollo en pos de atraer un mayor porcentaje de inversión extranjera directa (IED). Parte de este proceso de captura incluye conflictos con las legislaciones nacionales, los que finalmente —gracias a la suscripción de cientos de tratados bilaterales de inversión (TBI)— suele zanjarse en tribunales internacionales *ad hoc* con escasa legitimidad (Ghiotto y Müller, 2023).

En consecuencia, puede decirse que en nuestra región el rol de la IED no ha tenido los resultados inicialmente esperados. No solo porque finalmente no estimuló suficientemente el anhelado desarrollo de capacidades tecnológicas y financieras locales —tal como tempranamente lo demostró Osvaldo Sunkel (1973) al analizar la transnacionalización del capitalismo periférico—, sino porque facilitó la consolidación de un capitalismo transnacional liderado por diversas fracciones de poder, entre las que se puede mencionar a los propietarios y *Chief Executive Officers* (CEO, por su sigla en inglés) de ETN (y sus filiales locales), políticos, burócratas y profesionales globales, y medios de comunicación masiva (Sklair, 2002). En este sentido, desde el análisis del rol que juegan las élites en la configuración de la dominación, no se puede soslayar la utilización de redes de expertos, conocimientos e instituciones en las luchas por el poder y en la asignación de propiedad privada a escala global. Tampoco se puede ignorar el lugar de las estrategias internacionales de penetración académica en la reproducción de ideas, conocimientos y en los profesio-

nales vinculados al poder del Estado, y a la implementación del neoliberalismo en la región (Dezalay y Garth, 2002).

Lo anterior remite a la creciente privatización de los procedimientos para impartir justicia y a la protección de los intereses de las ETN en el marco de los TBI y sus mecanismos de solución de controversias inversor-Estado (ISDS, por sus siglas en inglés). Así, en el marco de un régimen internacional de inversiones en el que se encuentran involucrados cientos de países y que pone a los intereses corporativos por encima del interés público, sobresale un selecto grupo de estudios jurídicos, árbitros y especuladores financieros internacionales que alimenta el auge del arbitraje de inversiones. Se trata de una verdadera industria jurídica beneficiada con el auge de las disputas inversor-Estado en el marco de un sistema de arbitraje internacional que prioriza los derechos de los primeros en detrimento de los segundos (Olivet y Eberhardt, 2013).

Conclusión

Los recientes cambios en las dinámicas del capitalismo global dan cuenta de una inédita complejidad y volatilidad. Las tendencias a la aceleración y a la desaceleración, así como a la desterritorialización y a la territorialización coexisten, y no necesariamente en forma armónica. Los clivajes entre la economía real y la virtual, entre lo tangible y lo intangible, y entre la extracción y la creación de valor abren inéditos conflictos y desafían las capacidades de los Estados y de los actores no estatales. Más concretamente, el CEI y la captura corporativa revelan la complicidad y fragilidad de los Estados, fundamentalmente del sur global. Las ETN y sus cadenas globales de valor, fortalecidas por un nuevo paradigma de relaciones económicas y sociales de poder que busca trascender al Estado-nación, controlan el grueso de las finanzas, el comercio y la economía mundiales. Ante esto, las grandes potencias pueden resistir o intentar proteger sus industrias revisando sus políticas arancelarias, como es el reciente caso de Estados Unidos a partir de la segunda presidencia de Donald Trump. Sin embargo, en América Latina, los márgenes de maniobra que se les abren a los Estados son escasos o nulos. En parte, dado que su comercio internacional se encuentra fundamentalmente impulsado por inversiones transfronterizas en industrias extractivas por parte de ETN cuyas casas matrices reportan principalmente a los intereses de los países centrales. Detrás de muchas de estas inversiones se esconden eslabones que fomentan la desregulación y la flexibilización de estándares laborales, sociales y ambientales. Como resultado del robustecimiento de la arquitectura de la *lex mercatoria* internacional y de la opacidad de sus mecanismos, la posibilidad de litigar y de identificar responsables de posibles violaciones a los derechos humanos consagrados se vuelve mucho más débil.

Como vimos, en la Argentina y en la región sobresalen tres grandes sectores en el mapa del CEI y de las transnacionales: combustibles fósiles, minería y agronegocios. En los tres sectores se han registrado actividades altamente contaminantes y con fuertes impactos sociales y ambientales, que bien pueden ser analizados en el marco del fenómeno de la captura corporativa y de la *lex mercatoria* (Mutti, 2024). En estos sectores se registran entrecruzamientos múltiples y variados entre extractivismo,

neocolonialismo, informacionalismo y tecnofeudalismo, entre otros. En efecto, se trata de sectores no solo longitudinalmente recorridos por la fractura norte-sur, sino también transversalmente permeados por conflictos y clivajes condensados en torno a las cuatro dimensiones mencionadas al comienzo del presente trabajo: territorialización y desterritorialización; economía real y virtual; enclave material y circulación digital; y creación de valor y extracción de valor. En este sentido, si bien las tendencias globales en el ámbito del mercado se dirigen a mayores niveles de aceleración, desmaterialización y digitalización, en el sur los anclajes territoriales no desaparecen, ni tampoco una economía productiva que parece no haber cambiado demasiado ni en sus métodos ni en su base material en más de dos siglos.

Referencias

- Bojadžijev, M. y Mezzadra, S. (2020). Debating Platform Capitalism. *Soft Power: Revista Euro-Americana de Teoría e Historia de la Política*, 7(1), 239-242. <https://edoc.hu-berlin.de/server/api/core/bitstreams/b579e990-585d-46fb-b3a0-bbd05284924b/content>
- Brand, U. y Wissen, M. (2019). Nuestro bonito modo de vida imperial. Cómo el modelo de consumo occidental arruina el planeta. *Nueva Sociedad*, 279. <https://nuso.org/articulo/consumo-modo-de-vida-planeta/>
- Calderón, F. (2015). Navegar contra el viento. O las perspectivas de América Latina en la era de la información. *Revista de Sociología*, 30. doi:10.5354/0719-529X.2015.46410
- Castells, M. y Calderón, F. (2015). Latin America: Economic Faultlines. *Berkeley Review of Latin American Studies*, Fall, 14-21. <https://clas.berkeley.edu/research/latin-america-economic-faultlines>
- Cetina, K. (2004). How are Global Markets Global? The Architecture of a Flow World'. En K. Knorr Cetina y A. Preda (eds.), *The Sociology of Financial Markets*, Oxford Univ. Press. <https://doi.org/10.1093/oso/9780199275595.003.0003>
- De los Reyes, J. y Sandwell, K. (eds.) (2018). *Flex Crops: a primer*. Transnational Institute, *Think Piece Series on Flex Crops & Commodities*, N.º 6. <https://www.tni.org/en/topic/flex-crops>
- Dezalay, Y. y Garth, B. (2002). *La internacionalización de las luchas por el poder. La competencia entre abogados y economistas por transformar los Estados latinoamericanos*. ILSA/UNC.
- Durand, F. (2018). *Cuando el poder extractivo captura al Estado*. PUCP/Oxfam.
- Durand, F. (2019). *La Captura Corporativa del Estado en América Latina*. trAndeS Estudios Avanzados en Desigualdades y Desarrollo Sostenible, Working Paper Series, 8. Lateinamerika-Institut (LAI), Freie Universität Berlin.
- Durand, C. (2021). *Tecnofeudalismo. Crítica de la economía digital*. Ediciones La Cebra.
- Eberhardt, P. y Olivet, C. (2013). *Cuando la injusticia es negocio. Cómo las firmas de abogados, árbitros y financiadores alimentan el auge del arbitraje de inversiones*. Corporate Europe Observatory y Transnational Institute. https://corporateeurope.org/sites/default/files/publications/cuando_la_injusticia_es_negocio.pdf
- Ghiotto, L. y Müller, B. (2023). *Servicios públicos en la mira*. Internacional de Servicios Públicos (ISP), Friedrich Ebert Stiftung y Transnational Institute (TNI). <https://www.tni.org/es/publicaci%C3%B3n/servicios-publicos-en-la-mira>
- Guamán, A. (2020a). *La arquitectura de la impunidad empresarial. Lex Mercatoria, autoritarismo de mercado y resistencia popular*. Transnational Institute (TNI). <https://longreads.tni.org/es/stateofpower/lex-mercatoria>
- Guamán, A. (2020b). *Fin del Estado de derecho y la protesta popular*. En F. Ramírez Gallegos (ed.), *Octubre y el derecho a la resistencia: revuelta popular y neoliberalismo autoritario en Ecuador* (pp. 149-165). CLACSO. <http://biblioteca.clacso.edu.ar/clacso/se/20200519040510/Ecuador.pdf>
- Klein, N. (2011). *La doctrina del shock. El auge del capitalismo del desastre*. Paidós.

- Lapavitsas, C. (2011). El capitalismo financiarizado. Crisis y expropiación financiera. En C. Morera y C. Lapavitsas (coords.), *La crisis de la financiarización* (pp. 33-90). UNAM, Instituto de Investigaciones Económicas y Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales.
- Lazzarato, M. (2014). Debt, Neoliberalism and Crisis: Interview with Maurizio Lazzarato on the Indebted Condition. *Sociology*, 48(5), 1039-1047.
- Lessenich, S. (2019). *La sociedad de la externalización*. Herder.
- Mann, M. (1999). Has Globalization Ended the Rise and Rise of the Nation-state? En D. Held y A. Mc Grew (eds.), *The Global Transformations Reader* (pp. 135-146). Polity Press.
- Mazzucato, M. (2019). *El valor de las cosas*. Taurus.
- Míguez, P. (2013). Del General Intellect a las tesis del “capitalismo cognitivo”: aportes para el estudio del capitalismo del siglo XXI. *Bajo el Volcán*, 13(21), 27-57. <https://www.redalyc.org/pdf/286/28640302003.pdf>
- Morin, E. y Kern, A. (1999). *Homeland Earth: A Manifesto for the New Millenium*. Hampton Press.
- Mutti, V. (2024). Estado, empresas transnacionales y recursos naturales. *Informe Ambiental*. Fundación Ambiente y Recursos Naturales (FARN), 215-224. https://farn.org.ar/wp-content/uploads/2024/05/IAF_2024_COMPLETO_digital_v2.pdf
- Pelfini, A. y Mena, R. (2017). Oligarquización y extractivismo. Cerrojos a la democratización de la política ambiental en Chile. *Perfiles latinoamericanos*, 25(49), 251-276. <https://doi.org/10.18504/pl2549-011-2017>
- Pelfini, A.; Fulquet, G.; Marchegiani, P. y Christel, L. (2020). Neo-extractivism, Developmental Models and Capital Formation: Substitutive Natural Resource Governance in South America. En V. Sujatha (ed.), *Global Capital and Social Difference* (pp. 119-139). Routledge.
- Rapoport, M. y Brenta, N. (octubre-diciembre 2010). La crisis económica mundial: ¿el desenlace de cuarenta años de inestabilidad? *Problemas del Desarrollo*, 41(163), 7-30.
- Sahr, A. (2022). *Die monetäre Maschine. Eine Kritik der finanziellen Vernunft*. Beck.
- Scasserra, S. y Foronda, A. (2022). Un paraíso de datos. Cómo los paraísos fiscales del mundo se convirtieron en los centros de datos de la economía digital. Transnational Institute (TNI). [https://www.tni.org/files/2023-01/un_paraísos_de_datos_-_tni_-_web.pdf](https://www.tni.org/files/2023-01/un_para%C3%ADsos_de_datos_-_tni_-_web.pdf)
- Sklair, L. (2002). La clase capitalista transnacional y el discurso de la globalización. *Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales*, XLV(186), septiembre-diciembre, 133-156. Universidad Nacional Autónoma de México Distrito Federal.
- Sunkel, O. (1973). *Capitalismo transnacional y desintegración nacional en América Latina*. Nueva Visión.
- Tilly, C. (1992). *Coerción, capital y los estados europeos, 990-1990*. Alianza.
- Tooze, A. (2018). *Crashed: How a decade of financial crisis changed the world*. Allen Lane.

- Tooze, A. (28 de octubre 2022). Welcome to the world of the polycrisis. *Financial Times*. <https://adamtooze.com/2022/10/28/welcome-to-the-world-of-the-polycrisis/>
- Varoufakis, Y. (2024). *Tecnofeudalismo. El sigiloso sucesor del capitalismo*. Deusto.
- Vercellone, C. (2011). *Capitalismo cognitivo y economía del conocimiento. Una perspectiva histórica y teórica*. Prometeo.
- Weber, M. (1992). *Economía y sociedad*. Fondo de Cultura Económica.