



Desafíos

ISSN: 0124-4035

ISSN: 2145-5112

revistadesafios@urosario.edu.co

Universidad del Rosario

Colombia

Saguier, Marcelo; Ghiotto, Luciana

Las empresas transnacionales: un punto de encuentro
para la Economía Política Internacional de América Latina

Desafíos, vol. 30, núm. 2, 2018, Julio-Diciembre, pp. 159-190

Universidad del Rosario

Colombia

DOI: <https://doi.org/10.12804/revistas.urosario.edu.co/desafios/a.6222>

Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=359655844006>

- Cómo citar el artículo
- Número completo
- Más información del artículo
- Página de la revista en redalyc.org

redalyc.org
UAEM

Sistema de Información Científica Redalyc
Red de Revistas Científicas de América Latina y el Caribe, España y Portugal
Proyecto académico sin fines de lucro, desarrollado bajo la iniciativa de acceso
abierto

Las empresas transnacionales: un punto de encuentro para la Economía Política Internacional de América Latina

MARCELO SAGUIER*

LUCIANA GHIOOTTO**

Artículo recibido: 8 de noviembre de 2017

Artículo aprobado: 12 de abril de 2018

Doi: <http://dx.doi.org/10.12804/revistas.urosario.edu.co/desafios/a.6222>

Para citar este artículo: Saguer, M. & Ghiotto, L. (2018). Las empresas transnacionales: un punto de encuentro para la Economía Política Internacional de América Latina. *Desafíos*, 30(2), 159-190. Doi: <http://dx.doi.org/10.12804/revistas.urosario.edu.co/desafios/a.6222>

Resumen

El estudio de las Empresas Transnacionales (ETN) se encuentra en los orígenes de la Economía Política Internacional (EPI) en América Latina. El lugar preponderante de las ETN en las nuevas configuraciones de gobernanza económica internacional no ha sido explorado de forma sistemática en las investigaciones recientes de la EPI en la región. El objetivo del artículo es fundamentar la importancia de explorar las implicancias de las ETN en la gobernanza económica, así como visibilizar debates y aportes en esta temática que se han venido desarrollando al margen de los marcos

* Doctor en Estudios y Política Internacional. Investigador adjunto del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET). Director de la Licenciatura en Relaciones Internacionales de la Escuela de Política y Gobierno, Universidad Nacional de San Martín (UNSAM), Argentina. Correo electrónico: msaguer@unsam.edu.ar ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-3062-6990>

** Doctora en Ciencias Sociales. Investigadora asistente del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET). Docente de la Licenciatura en Relaciones Internacionales de la Escuela de Política y Gobierno, Universidad Nacional de San Martín (UNSAM), Argentina. Correo electrónico: luciana.ghiotto@gmail.com. ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-9343-6994>

de análisis de la EPI. Hacemos una revisión del lugar de las ETN en los procesos de construcción de reglas y prácticas de gobernanza internacional del comercio/inversiones y del ambiente. El argumento central es que las ETN no solo son actores económicos, sino que también actores “políticos” que intervienen en los procesos de reconfiguración de la relación Estado-mercado-naturaleza mediante la construcción de nuevos arreglos de gobernanza económica. La propuesta de volver a estudiar a las ETN ofrece un aporte a la reflexión sobre la identidad de la EPI de América Latina como un campo en construcción.

Palabras clave: *Economía Política Internacional, América Latina, empresas transnacionales, gobernanza económica internacional.*

Transnational Corporations: A Meeting Point for the International Political Economy of Latin America

Abstract

The study of transnational corporations (TNCs) lies at the origin of the international political economy (IPE) field in Latin America. However, the preponderant place of TNCs in the new configurations of international economic governance has not been systematically explored in recent IPE research in the region. The article makes the case for the importance of exploring the implications of TNCs in economic governance and to engage with the debates and contributions that have remained on the margins of the EPI framework. To do so, we reviewed the place of TNCs in the processes of the construction of rules and practices of international governance in the areas of trade/investment and the environment. The argument is that TNCs are not only economic actors, but also “political” actors that intervene in the process of reconfiguring the state-market-nature relationships through the construction of new economic governance arrangements. The article contributes to an ongoing reflection on the identity of EPI in Latin America as a field under construction.

Keywords: *international political economy, Latin America, transnational corporations, international economic governance.*

As empresas transnacionais: um ponto de encontro para a economia política internacional da América Latina

Resumo

O estudo das Empresas Transnacionais (ETNs) se encontra nas origens da Economia Política Internacional (EPI) na América Latina. O lugar preponderante das ETNs nas novas configurações de governança económica internacional não tem sido explorado de forma sistemática nas recentes pesquisas da EPI na região. O objetivo do artigo é fundamentar a importância de explorar as implicações das ETNs na governança económica, assim como visibilizar debates e aportes nesta temática que se têm desenvolvido à margem dos marcos de análise da EPI. Fazemos uma revisão do lugar das ETNs nos processos de construção de regras e práticas de governança internacional do comércio/investimentos e do ambiente. O argumento central é que as ETNs não só são atores económicos, mas que também são atores “políticos” que intervêm nos processos de reconfiguração da relação Estado-mercado-natureza mediante a construção de novos sustentos de governança económica. A proposta de voltar a estudar as ETNs oferece um aporte à reflexão sobre a identidade da EPI da América Latina como um campo em construção.

Palavras-chave: *economia política internacional, América Latina, empresas transnacionais, governança económica internacional.*

Introducción

América Latina, como región, fue pionera en la construcción de enfoques de la Economía Política Internacional (EPI) con los aportes del estructuralismo y la teoría de la dependencia. No obstante, el desarrollo de la EPI como disciplina académica en universidades del Norte se ha desarrollado bajo una “estrechez” en sus fundamentos empíricos, teóricos y conceptuales, especialmente por la centralidad puesta en las problemáticas de los países más industrializados (Phillips, 2005) sin reconocer los gérmenes del campo de estudio más allá de los países centrales (Helleiner, 2015). En este sentido podemos afirmar que la EPI —como campo particular del estudio de las relaciones económicas internacionales— no es una excepción al

conjunto de la disciplina de las Relaciones Internacionales, la cual se caracteriza por un marcado eurocentrismo. Es decir, una disciplina que no refleja las voces, experiencias, demandas de conocimiento y contribuciones de la gran mayoría de las sociedades y Estados del mundo y, a menudo, margina a aquellos fuera de los países centrales de Occidente (Acharya, 2014).

Las posibilidades de aportar a un debate global desde perspectivas latinoamericanas de la EPI requieren, en la actualidad, afrontar el desafío de generar una mayor vinculación y densidad en la producción de investigación y desarrollo teórico. Esto se debe a que la EPI latinoamericana, más allá de importantes avances en la última década, todavía transita un proceso de fragmentación y dispersión que dificulta la generación de producción teórica y marcos de análisis propios. Como consecuencia, la región queda sumida en una posición de periferia epistémica y reproduce enfoques teóricos y agendas de investigación importados acriticamente desde universidades del Norte (Tickner *et al.*, 2013b). A esta dificultad, se suman los vaivenes de la política y las crisis que, por lo general, comprometen el fortalecimiento de instituciones propicias para la investigación académica. En este contexto, proponemos reflexionar sobre el estado de la EPI en Latinoamérica que, entendemos, tiene una trayectoria específica y vigente que la ubica en un lugar favorable para aportar a discusiones globales sobre las relaciones económicas internacionales.

Para ello, en este trabajo proponemos como argumento que el estudio de las Empresas Transnacionales (ETN) constituye un eje articulador en torno al cual comenzar a superar la fragmentación y dispersión del campo de la EPI en América Latina. Para desarrollar esta idea, en la primera sección exponemos la preocupación que dio origen a la EPI en la región; la relación entre grupos económicos internacionales con las posibilidades del desarrollo y la democracia desde una condición de periferia en un sistema económico internacional. Asimismo, reflexionamos sobre la fragmentación y dispersión que caracteriza el campo de la EPI en la actualidad. En la segunda sección mostramos que, a pesar del creciente peso que han adquirido las ETN en las economías y sociedades latinoamericanas a partir de la década de los noventa,

los aportes de la EPI en la región no han prestado debida atención a sus implicancias en la construcción de relaciones entre el Estado y el mercado. Entendemos que esto se debe a que gran parte de la producción académica de la EPI no problematiza las nuevas prácticas y arreglos institucionales de gobernanza económica internacional en sus análisis. Resaltamos la necesidad de abordar los estudios de la EPI a partir de los procesos de reconfiguración de la relación Estado-mercado-naturaleza en la que las ETN emergen como nuevas formas de “autoridad privada” (Fuchs, 2005; Hall & Biersteker, 2003; Reed *et al.*, 2012; Vogel, 2008).

En el resto del artículo exploramos el lugar que ocupan actualmente las ETN en la construcción de nuevas prácticas y arreglos de gobernanza económica internacional en dos áreas específicas. En la tercera sección abordamos las nuevas configuraciones de un orden jurídico internacional para el comercio y las inversiones. Por último, en la cuarta sección, discutimos el papel de las ETN en la creación y en la gestión de prácticas de gobernanza del ambiente. En ambos casos mostramos que la participación de las ETN en estas áreas excede su papel como actor económico en un mercado determinado; incluye también un papel “político” en la medida en que adquieren mayor influencia y legitimidad en la generación y en la gestión del sistema de reglas y prácticas que regulan el comercio, las inversiones y el ambiente. En este sentido entendemos a las ETN como fuerzas que participan en la transformación de las relaciones Estado-mercado-naturaleza.

Finalmente, en la conclusión, sugerimos temas y preguntas que consideramos importantes para futuras investigaciones que permitan ahondar en el estudio del papel de las ETN en las relaciones económicas internacionales de América Latina como parte del esfuerzo por superar la fragmentación de este campo de estudio.

La EPI en América Latina: entre la fragmentación y la búsqueda de una identidad

La EPI en América Latina transita, en la actualidad, un momento de búsqueda de una identidad como parte de un proceso de recuperación de sus aportes y tradiciones en la construcción de miradas sobre lo internacional. En esta sección, hacemos una revisión de las particularidades de la EPI en la región a partir de sus diferencias con sus dos principales escuelas: la estadounidense y la británica.

La literatura de la EPI, en el hemisferio norte, identifica como origen de este campo de investigación los aportes de figuras emblemáticas como Robert Gilpin, Robert Keohane, Susan Strange y Robert W. Cox. El papel que han jugado las ETN ha sido uno de los ejes fundantes del análisis de la EPI desde su nacimiento (Keohane & Nye, 1988; Strange, 1971, Tussie, 2015, p. 158). En 1971, Susan Strange, pionera de la escuela británica, resaltaba que la producción internacional, es decir la producción de empresas que operaban en el exterior, crecía al doble del ritmo que el PBI de Estados Unidos (Strange, 1971). Las nuevas relaciones de poder internacionales se constituyeron como el foco principal de análisis de los autores de la EPI británica ya que estas implicaban la reconfiguración de los Estados y del espacio de la política pública. Por su parte, autores como Robert Gilpin (2000), de la escuela estadounidense, identificaban a principios de los años setenta que existía una tensión entre el Estado y el mercado, lo que constituía el problema crucial en el estudio de la Economía Política.

Un punto central de coincidencia entre ambas escuelas fue el diagnóstico acerca de que ni la Economía ni las Relaciones Internacionales por separado podían dar respuesta a la internacionalización de la producción que se hizo evidente a partir de los años setenta (Cohen, 2007). Tampoco estas disciplinas daban cuenta de la nueva relación que surgía entre el sistema internacional de Estados y el mercado global a partir de la globalización de la producción. Por ello, los autores de la EPI de los años setenta propusieron el análisis de la *interacción* entre Economía y Política que involucra tanto a actores estatales como no estatales en el nivel nacional y en el internacional (Leiteritz, 2005).

Los temas fundantes de la EPI en el hemisferio norte, en los años setenta, ya eran temas de discusión en América Latina desde por lo menos quince años antes. De hecho, tal desarrollo desde la región fue un aporte importante al surgimiento del campo de la EPI en sí misma (Helleiner, 2014). En América Latina, se desarrollaron las primeras formas autóctonas del pensamiento en el marco de la CEPAL para dar respuesta a la dualidad desarrollo/subdesarrollo desde un enfoque distintivo (Larrain, 1994, p. 86). La pregunta acerca de qué hacer frente al capital extranjero fue central en la teoría económica y sociológica del momento. Esto se debió a la problemática planteada por el papel desempeñado por diversos grupos económicos internacionales en la desestabilización y ruptura de órdenes democráticos. Algunos ejemplos han sido estudiados y documentados, como el papel de la United Fruit Company en el derrocamiento de Jacobo Árbenz en Guatemala, en 1954, o el golpe contra el gobierno de Salvador Allende en Chile, en 1973, en donde la ITT Corporation de Estados Unidos financió a la resistencia de derecha, entre otros casos.

En los años cincuenta, Raúl Prebisch ya hablaba de la existencia de un centro y una periferia mundial (Prebisch, 1981), tesis que dio lugar a la teoría de la dependencia en la década de los setenta. La teoría de la dependencia intentó explicar las características del desarrollo dependiente en los países latinoamericanos y propuso el estudio del capitalismo contemporáneo desde el punto de vista de la “periferia” y no del “centro”. Esta teoría implicó un esfuerzo crítico para comprender los límites de los intentos de desarrollo de países periféricos en un período histórico en que la economía mundial ya había sido constituida bajo la hegemonía de enormes grupos económicos y poderosas fuerzas imperialistas (Dos Santos, 1998), coordinados a partir del papel de Estados Unidos como garante de la acumulación global del capital (Panitch & Gindin, 2015).

La creación de la UNCTAD, en 1964, bajo la dirección de Prebisch puso sobre la mesa de discusión el tema de las ETN en un ámbito global. En 1972, se enfatizó el derecho de los países en desarrollo de regular las ETN en línea con las necesidades del desarrollo nacional (Fredriksson & Zimny, 2004). Para ello, la UNCTAD fijó entre sus prioridades la elaboración de un código de conducta internacional

para las grandes corporaciones, a la vez que estableció la Comisión y el Centro de Empresas Transnacionales (Hernández Zubizarreta & Pedro, 2015). En ese momento, ya se hacía evidente el creciente poder que adquirían las ETN. En un famoso discurso frente a la Asamblea General de la ONU, en 1972, el presidente chileno Salvador Allende llamó la atención sobre esas “organizaciones globales que no dependen de ningún Estado y que no responden ni están fiscalizadas por ninguna institución representativa del interés colectivo” (Hernández Zubizarreta & Pedro, 2015, p. 49).

Más allá de los aportes significativos de América Latina al desarrollo de enfoques de la EPI, no ha habido en la región suficientes espacios académicos acordes que permitieran consolidar y profundizar perspectivas teóricas y trabajos empíricos de modo permanente y orgánico a lo largo del tiempo. En términos disciplinares, la EPI se constituye principalmente en países del Norte, fundamentalmente en Estados Unidos, Reino Unido pero también en Canadá y Australia (cabe destacar también a la escuela de Ámsterdam de EPI). Aún en la actualidad hay escasa presencia de materias o contenidos de EPI en los programas de Relaciones Internacionales en universidades de América Latina (Tickner *et al.*, 2013b). La experiencia de desarrollo de la EPI en la región ha estado asociada a la labor de intelectuales que supieron articular su compromiso intelectual y político con su trabajo en organismos internacionales, gobiernos y organizaciones de la sociedad civil (Tickner *et al.*, 2013a). Asimismo, parte de los aportes a los enfoques críticos de la EPI ha sido expresión del esfuerzo de actores sindicales y de movimientos sociales con diversos grados de vinculación con espacios académicos, como la Red de Estudios de la Economía Mundial (REDEM) y la Sociedad de Economía Política de América Latina (SEPLA) donde han participado intelectuales reconocidos. Las distintas trayectorias que atraviesa la formación de la EPI en la región, en un contexto de poca institucionalización académica, resultan en la fragmentación que caracteriza este campo de conocimiento en la actualidad.

La experiencia de la EPI en América Latina contrasta con el desarrollo en espacios académicos que tuvo en universidades del Norte. Seabrooke y Young (2017) analizan la lógica de construcción del

mainstream de la EPI (conformada por la escuela estadounidense y británica) a partir de un exhaustivo mapeo de los circuitos de publicación, docencia y congresos en diecisésis países a lo largo del tiempo. Este estudio concluye que la construcción del campo de la EPI se explica a partir del funcionamiento de dos lógicas simultáneas: la “proliferación de nichos” y la “polarización reductiva”. La “proliferación de nichos” refiere al mecanismo mediante el cual operan formas de socialización y referenciación de conocimiento legítimo. Esta dinámica pluraliza el campo de la EPI y se expresa fundamentalmente en el ámbito de la producción y publicación bibliográfica. Por su parte, la “polarización reductiva” es la dinámica de diferenciación entre las escuelas estadounidense y británica en torno a la cual se articula la visión predominante de la EPI. Este segundo mecanismo se manifiesta en la reproducción intergeneracional de académicos de la EPI, sobre todo en el ámbito de la formación a nivel de posgrado. Es decir que la división entre estas escuelas como eje organizador de la EPI no prevalece en el mundo de las publicaciones pero sí domina en el aula. En la participación en conferencias, la lógica es más compleja, si bien los autores señalan que hay una tendencia en el tiempo a una creciente proliferación de nichos de EPI (Seabrooke & Young, 2017).

La EPI latinoamericana comparte la caracterización del *mainstream* de la EPI anglosajona al ser un campo poblado de nichos fragmentados. Sin embargo, su principal diferencia es que no opera una lógica de polarización que contribuya a constituir el campo dicotómicamente a partir de un proceso de diferenciación entre dos polos. Esto se debe a que en la EPI en América Latina, la polarización entre escuelas estadounidense y británica no se reproduce en los espacios de investigación y docencia dada la poca penetración de contenidos de EPI en programas universitarios. Es decir, podríamos decir que la fragilidad de la academia en la región y los escasos espacios de formación en investigación a nivel de posgrado explicarían por qué el mecanismo de polarización reductiva que señalan Seabrooke y Young tendría un menor peso en la estructuración de este campo de la EPI en América Latina. Como consecuencia, prevalece la lógica de fragmentación en nichos, lo que dificulta la construcción de puentes entre temas y

debates integradores entre comunidades, necesarios para el fortalecimiento de la EPI en la región.

A diferencia de las escuelas estadounidense y británica, la trayectoria de la EPI en América Latina ha sido más informal y es resultado, en gran medida, de intelectuales capaces de generar puentes entre la producción académica, la gestión pública y la militancia en organizaciones sociales. Esto puede ser entendido como un problema o como una oportunidad para la EPI. Sería un problema en tanto ha marcado la dificultad en la consolidación de la disciplina en el continente y la multiplicidad de focos en los estudios. No obstante, el fuerte vínculo con las problemáticas políticas continentales ha servido asimismo para que la EPI latinoamericana se desarrolle en el marco de los debates actualizados al intentar dar respuesta a los problemas concretos de las sociedades en la región.

En este contexto disciplinario, proponemos retomar la preocupación fundante de la EPI en América Latina, centrada en el estudio del lugar de las ETN ante las perspectivas de desarrollo de países y sociedades periféricas, como un esfuerzo por recobrar densidad e identidad en un campo intelectual en el que la región ha hecho importantes aportes. En particular, resaltamos la *gobernanza económica internacional* como un ámbito privilegiado para esta tarea.

Las ETN en la gobernanza económica internacional

Desde la década de los setenta, las ETN han tenido un grado creciente de participación en las economías latinoamericanas a partir de la adopción de los países de estrategias de inserción internacional que priorizaron la atracción de inversión extranjera directa en un marco de liberalización económica y desregulación de los mercados. Más allá de su creciente participación como actores económicos de mercado, las ETN, en la actualidad, ejercen papeles que tradicionalmente estaban asociados a la esfera pública de los Estados. El estudio de las ETN constituye una oportunidad para afianzar el campo de la EPI en América Latina y así superar algunas de las limitaciones asociadas a su fragmentación y dispersión.

La construcción de un orden neoliberal durante la década de los noventa estuvo asociada no solo a la liberalización y desregulación económica para integrar las economías nacionales a los flujos globales de inversión, comercio y tecnología, sino también a un papel preponderante que adquieren las ETN como actores “políticos” en la gestión y regulación de procesos socioeconómicos a escala nacional y transnacional. El concepto de *gobernanza global* aparece en el ámbito del multilateralismo de los organismos internacionales como el marco ideacional para conducir y gestionar las acciones de los Estados, empresas y actores sociales en sintonía con las necesidades de la transnacionalización económica. En este marco, las ETN aparecen como actores legítimos y constitutivos de nuevas institucionalidades, tales como los regímenes de cooperación público-privada, privada-privada en el que las empresas generan sus propios estándares y códigos de conducta sin la participación directa de gobiernos, pero también en la construcción de un orden jurídico internacional caracterizado por la asimetría normativa entre los derechos de las ETN y los derechos humanos (Hernández Zubizarreta, 2009; Hernández Zubizarreta & Pedro, 2015; Saguier, 2012). En este proceso las ETN adquieren “poder instrumental, discursivo y estructural” (Fuchs, 2005) frente a los Estados y sociedades en materia regulatoria de los procesos económicos internacionales (Reed *et al.*, 2012; Vogel, 2008), constituyéndose así en nuevas formas de “autoridad privada” (Hall & Biersteker, 2003).

El papel de las ETN como un actor crecientemente relevante para la gobernanza económica global no ha sido explorado de forma sistemática en la EPI de América Latina. En la última década ha habido un importante volumen de producción que se sitúa en la tradición de la EPI latinoamericana para posicionar esta perspectiva como una disciplina de las Relaciones Internacionales y que encuentra un momento de auge en universidades de la región. La producción bibliográfica reciente ha estado centrada en distintos aspectos de la inserción de los países en la economía mundial y regional al calor del debate global sobre el significado y aporte de países y sociedades del Sur Global al campo intelectual y a la práctica de las relaciones internacionales. Algunos de estos trabajos se han focalizado en resaltar las particularidades de los aportes de la región para pensar las relaciones económicas

internacionales (Briceño Ruiz & Simonoff, 2015; Deciancio, 2016; Briceño Ruiz, 2012; Helleiner, 2014; Margulís, 2017; Tussie, 2015). En particular, la temática del regionalismo en Sudamérica ha sido explorada como un ámbito para construcción y disputa de modelos de integración económicos (Quiliconi, 2013; Saguier, 2007) y agendas de desarrollo a partir de enfoques cooperativos (Saguier & Brent, 2015; Vivares, 2014) como parte de las posibilidades de gobernanza regional (Riggiozzi & Wylde, 2017) en un contexto de “regionalismo posthegemónico” (Riggiozzi & Tussie, 2012).

Más allá de pensar la región, otros aportes han explorado las implicaciones del surgimiento de poderes emergentes en la conformación de nuevas alianzas internacionales del Sur Global. Principalmente en las oportunidades y límites que esto plantea para mitigar o superar las asimetrías Norte-Sur que estructuran el sistema de comercio internacional en favor de un sesgo de liberalización del mercado y en desmedro de preservar un papel activo del Estado en las políticas de desarrollo (Tussie & Saguier, 2011; Zelicovich, 2017). Otros alertan sobre la reedición de nuevos patrones de relacionamiento económico asimétrico en un nuevo marco de relaciones de poder internacional, como es el caso de la asimetría en la relación comercial y financiera de China con América Latina (Vadell, 2011).

Estos valiosos aportes dejan vacante la exploración de las implicancias teóricas, empíricas y metodológicas que plantea la mayor gravitación que adquieren las ETN en la construcción de nuevas institucionalidades y prácticas de la gobernanza económica en los distintos ámbitos y procesos. Cabe señalar, sin embargo, que esto no es solo característico de la EPI en la región, sino que es un hecho que también ocurre, en menor medida, en el *mainstream* de la EPI en el Norte. A modo de ejemplo, como señala Buckley (2003), la EPI y la teoría macroeconómica no registran que las decisiones estratégicas de las empresas hagan parte de la nueva gerencia en materia de decisiones globales. Podríamos decir que gran parte de la EPI todavía entiende a las ETN netamente como actores económicos, es decir, como fuente de inversión extranjera con distinto grado de participación e implicancia en el

mercado. Actores que reaccionan a las oportunidades y restricciones que les generan las políticas estatales.

Aquí, resaltamos la idea de que las ETN son *también* actores “políticos” en la medida en que son relevantes en los proceso de generación de reglas formales e informales que regulan los procesos socioeconómicos, redefiniendo de este modo la relación Estado-mercado-naturaleza y la configuración y el alcance de cada esfera. La antípoda entre modelos económicos de libre comercio *vs* protecciónismo que constituye el horizonte conceptual de la EPI tradicional no alcanza para entender los procesos y conflictos que en la actualidad disputan la relación Estado-mercado-naturaleza en un contexto de capitalismo transnacional. No se trata *solo* de ver el tamaño del Estado y del mercado, o la dimensión distributiva, en clave de lógica de suma-cero (i.e., la reducción de uno implica la ganancia del otro, y viceversa). Sino *también* de identificar los procesos mediante los cuales se configura esa relación, sus implicancias y escalas espaciales. Es decir, qué tipo de Estado y de mercado se perfilan como la forma específica y eficaz para la acumulación material y la reproducción/regulación social propia de cada momento histórico.

Entendemos que la EPI en América Latina tiene una oportunidad para reposicionar el estudio de las ETN en un esfuerzo para observar las prácticas en las que ETN, Estados y actores sociales se sitúan, construyen y disputan la conformación de nuevos marcos de gobernanza económica internacional. Las próximas secciones hacen una revisión de los aportes que se han venido dando en espacios fragmentados de la producción académica sobre las ETN en las áreas de la gobernanza del comercio internacional/inversiones y el ambiente.

Las ETN en la gobernanza del comercio internacional y las inversiones

Desde los años ochenta, los Estados orientaron sus economías para atraer el capital circulante a nivel mundial. Esto sucedió tanto en los Estados del capitalismo occidental como en los países de la declinante Unión Soviética. Diversos países de la órbita soviética como China, Vietnam, Checoslovaquia y Rumania comenzaron a abrir sus

economías y a firmar tratados bilaterales de protección de las inversiones (TBI) (Sornarajah, 2012). Lo mismo sucedió con los países latinoamericanos que, hasta los años setenta, en general, habían sido reticentes a una inserción en el mercado global bajo las premisas del liberalismo (Estay, 1993). Entre otros elementos, la gran mayoría de los países del continente rechazó, hasta los años ochenta, las nuevas reglas jurídicas que imponía la internacionalización del capital. Sin embargo, durante los años noventa, se generalizó el discurso que sostén que la firma de tratados con cláusulas de protección de las inversiones (Trato Nacional, Trato de Nación Más Favorecida, Trato Justo y Equitativo, Expropiación Indirecta, además del mecanismo de solución de controversias inversor-Estado) atraería la inversión extranjera directa (IED) (Ghiootto, 2015). Durante esa década la mayoría de los países latinoamericanos firma tratados de libre comercio (TLC) y TBI, impulsados por los organismos de crédito internacional y por las premisas del Consenso de Washington.

A partir de esta nueva proliferación de los tratados, se abrieron dos grandes líneas de análisis dentro de la EPI latinoamericana. Una primera línea se vincula con el estudio de los impactos de la firma de los TLC sobre sectores económicos específicos y sobre las cadenas de valor nacionales y regionales. Una segunda línea puede ser identificada a partir de los estudios sobre la *gobernanza global del comercio y de las inversiones* que pone el foco sobre la creación de una nueva normativa construida a partir de las cláusulas de los tratados. En ambas líneas, se expresa la importancia del estudio de la nueva dinámica en la relación Estado-mercado-naturaleza. El Estado aparece en el centro porque, efectivamente, son los Estados los que firman los tratados, generando una nueva normativa que luego deben acatar, pero no son estos necesariamente los que se benefician de las cláusulas firmadas ni los que generan la IED. Pero los TLC y TBI cristalizan la nueva mecánica de producción e inversión global que tiene a las ETN como el actor principal, ya que estas se benefician no solo de la reducción de aranceles, lo cual impacta en una reducción de costos de transacción, sino también de la nueva normativa que protege las inversiones de las empresas y les otorga nuevas prerrogativas frente a los Estados.

La primera línea de análisis puede ser ubicada en la negociación y posterior entrada en vigencia del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) entre Estados Unidos, Canadá y México como el germen de una línea de investigación sobre los TLC y sus cláusulas. El punto central de estudio durante esos años tempranos estuvo vinculado a dos problemáticas. En primer lugar, el análisis de las reglas jurídicas que se constituyeron con los nuevos TLC y TBI. Es decir que una parte central del trabajo de la EPI se situó en el vínculo entre la economía y la sociología jurídica para dar cuenta de los cambios de derechos y obligaciones que traían consigo los nuevos tratados (Gutiérrez Haces, 1992; 1995). En efecto, años después se hizo evidente que el TLCAN se había constituido en un nuevo piso de derechos para las ETN, en especial en los capítulos de propiedad intelectual, inversiones, servicios y compras gubernamentales (Estay, 2016), y a partir de la introducción del mecanismo de Solución de Controversias Inversor-Estado (ISDS por su sigla en inglés), que desde el TLCAN se consolidó como el corazón de los TLC (Ghiotto & Pascual, 2008).

A partir del TLCAN, se generó una camada de analistas de la EPI que se enfocó en el estudio de los impactos de la apertura comercial tras la firma de los TLC. El punto de partida fue el señalamiento de la asimetría existente entre las economías de los países negociadores (Ocampo, 2002). La creencia de que el libre comercio traería beneficios económicos fue duramente cuestionada por diversos sectores de economistas que pusieron en duda los modelos econométricos que “objetivamente” mostraban los impactos positivos de la liberalización para las economías más pequeñas (Grinspun, 1993; Arroyo Picard, 2003). También se cuestionó la firma de TLC bajo el argumento de los posibles impactos sobre los procesos de integración regionales existentes, como la Comunidad Andina de Naciones y el Mercado Común del Sur (MERCOSUR), en especial sobre las cadenas productivas regionales (Vizentini, 2004).

Por otra parte, el área de estudio de los TLC ha resultado ser uno de los puntos donde la EPI latinoamericana ha mostrado su especificidad en el vínculo entre el campo de estudio y la política: muchos de los intelectuales que desplegaron esta línea de estudio lo hicieron no aduciendo neutralidad frente al fenómeno de los TLC, sino desde una

posición de involucramiento directo con las campañas de las organizaciones sociales y sindicales que se articularon contra la firma de los tratados (Sandoval Palacios & Vázquez Ruiz, 2016). En particular, en México se nuclearon en torno a la Red Mexicana de Acción contra el Libre Comercio (RMALC), red que posteriormente se articularía a escala continental en torno al proceso del proyecto ALCA con otras redes críticas de las políticas del libre comercio (Saguier, 2007). Hoy en día, los balances a más de veinte años del TLCAN muestran las posturas divergentes entre este sector de economistas políticos, los “pesimistas”, y otro grupo de intelectuales “optimistas” que, también sustentado sobre datos económicos, sostiene que la integración productiva del bloque del TLCAN debe ser profundizada a partir de la creciente inserción de México como plataforma de exportaciones (Villarreal, 2014) y de la mayor participación en las cadenas de valor regionales (Millán, 2014). En efecto, los balances de estos TLC resultan ser una “cuestión de fe”, donde se usan los datos macroeconómicos con objetivos opuestos (Wadgymar, 2014).

El desarrollo temprano de los estudios sobre los efectos del TLCAN tuvo un impacto en el resto de la región. Cuando se comenzó a negociar el ALCA, en 1994, los intelectuales mexicanos ya habían llevado a cabo una gran cantidad de estudios sobre las cláusulas de los TLC y los impactos específicos del TLCAN sobre diferentes sectores de la economía mexicana (Estay & Sotomayor, 1992; Arroyo Picard, 2003). Por ello, estos académicos de la EPI mexicana abrieron el camino para la comprensión del fenómeno de los TLC en el resto de los países de la región. En los primeros años del nuevo siglo se había multiplicado la negociación de tratados, impulsados primero por Estados Unidos y la Unión Europea, a la que luego se incorporaron los países asiáticos. Los estudios de estos procesos de negociación de dichos tratados, sus cláusulas y sus posibles impactos también proliferaron en estos años (Arceo, 2001; Tussie & Botto, 2013).

Una segunda línea de la EPI vinculada al comercio y las inversiones se ha enfocado en la nueva *arquitectura legal internacional* construida a partir de los TLC y los TBI, lo que implicó la constitución de un nuevo régimen legal a nivel global que eleva a los inversores extranjeros a

la calidad de sujeto jurídico internacional a la par que los Estados (Echaide, 2015). Esta *lex mercatoria* (Hernández Zubizarreta & Pedro, 2015) se expresa en un enjambre de más de 3 300 tratados (entre TLC y TBI) que otorgan protección a los inversores frente a las políticas públicas que puedan afectarlos. Las nuevas prerrogativas jurídicas de las grandes empresas son la expresión legal de la nueva estructura productiva global y de las cadenas de valor, donde gran parte del comercio mundial está constituido por movimientos intrafirma como parte del proceso productivo. Por ello, las ETN requieren “seguridad jurídica” que les garantice que los Estados no van a modificar ningún aspecto de su inversión y de su ganancia. En otras palabras, esta nueva arquitectura legal plasma la internacionalización del capital y la consolidación de las ETN como los sujetos que pueden modificar o incluso frenar las decisiones soberanas de los Estados en defensa del medio ambiente o de los derechos humanos.

Los estudios que se sitúan en esta línea se han centrado en el análisis de esta nueva arquitectura jurídica y de sus impactos sobre la política pública, es decir, el llamado proceso de “enfriamiento” de la política pública (*chilling effect*) frente al nuevo poder que adquieren las ETN con los TLC y TBI (Eberhardt, 2014). Los análisis de la gobernanza del comercio y las inversiones intentan comprender los derechos conseguidos por las ETN en estos tratados, entendidos como *hard law*, y su contraposición con los derechos humanos, que se han convertido en *soft law* frente a los derechos de los inversionistas. La protección asumida por los Estados en favor de los actores privados ha generado una tensión en casos concretos donde los reclamos de los inversionistas van a contrapelo de decisiones democráticas y de la capacidad del Estado de legislar, lo que genera un *chilling effect* de la política pública. De allí se desprende la importancia de la pregunta acerca de los impactos de estos tratados sobre la institucionalidad doméstica de los países latinoamericanos (Perrone, 2012).

Esta segunda línea que aquí resaltamos no solo estudia los impactos económicos de los TLC y los TBI, sino que se concentra sobre los efectos que sus cláusulas tienen sobre el espacio para la política pública (*policy space*). Así, los TLC permiten ver cómo se compone la agenda de regulación del

comercio y cómo se interrelacionan los actores internacionales formales e informales (Zelicovich, 2017). A partir de los años ochenta, las empresas de los países más industrializados presionaron a “sus” Estados con el fin de que estos incorporaran en la agenda de negociación comercial multilateral los “nuevos temas” asociados al comercio, como derechos de propiedad intelectual, servicios, inversiones, compras gubernamentales, entre otros. La incorporación de estos temas se relaciona con la posibilidad de hacer negocios en los países que hasta ese momento habían mantenido la gestión pública de los servicios y una alta intervención estatal en el mercado (Estay, 2016). Los TLC impulsados por Estados Unidos y por la Unión Europea, así como las agendas de negociación de la OMC, tomaron estos “temas detrás de la frontera”, es decir, los temas que tienen que ver con la capacidad de regulación estatal y no con la implementación de aranceles comerciales. Por ello, se ha comprendido que los TLC acentúan los procesos de desregulación y de reducción del espacio para la política pública, para que los capitales extranjeros penetren sin restricciones en las distintas economías (Tussie & Saglier, 2011).

En esta línea de trabajo, la EPI se ha cruzado con otras disciplinas como el Derecho Económico Internacional y la Sociología Jurídica, ya que tanto la Economía como las Relaciones Internacionales no ponen el foco en el análisis jurídico de las cláusulas de los tratados. Se trata del estudio de la nueva arquitectura legal internacional que provee un marco legal de acción a las ETN y las convierte en sujeto de derecho internacional (Bas Vilizzio, 2015; Echaide, 2017; Fernández Alonso, 2012; Perrone, 2012). El análisis de este nuevo andamiaje legal para las empresas ha cobrado relevancia sobre todo a partir de la inclusión del mecanismo de solución de controversias inversor-Estado (ISDS en inglés), previsto en los capítulos de protección de inversiones de los TLC y en todos los TBI. Desde los años noventa, los países latinoamericanos recibieron 229 demandas en los foros arbitrales internacionales como el Centro Internacional de Arreglo de Diferencias sobre Inversiones (CIADI)¹. El tema ha cobrado relevancia

¹ Dato a septiembre de 2017. Dato de UNCTAD Policy Hub y de la base de datos del Transnational Institute (TNI) sobre demandas arbitrales contra países latinoamericanos y caribeños (en confección).

en la región porque entre 2008 y 2009 Bolivia, Ecuador y Venezuela se retiraron del CIADI y posteriormente denunciaron todos sus TBI (Bas Vilizzio, 2015). No obstante, con motivo de la cláusula de remanencia (*sunset clause*), los inversores han continuado demandando a estos países, incluso ante el CIADI².

Las ETN en la gobernanza del ambiente

La economía política del ambiente se interesa por entender y analizar de qué modo las relaciones económicas internacionales están vinculadas con los problemas socioecológicos. Para ello, se plantea interrogantes tales como cuál es el ambiente al que nos referimos, de quién es el ambiente que estamos hablando, qué hace que el ambiente se configure como un terreno de lo político y lo económico, cuáles son los ganadores y perdedores de las políticas y prácticas del ambiente. Para abordar tales interrogantes, la EPI observa los actores, instituciones y mecanismos de gobernanza internacional y transnacional que inciden sobre los procesos de reconfiguración del ambiente.

Las ETN son actores clave en la EPI del ambiente. Esto se debe a que las ETN están relacionadas a daños ambientales y a la generación y concentración de riqueza económica a instancias de la mercantilización del ambiente; pero también por ser objeto de resistencias por parte de movimientos socioambientales. Desde la Cumbre de Río de Janeiro de la ONU, en 1992, las ETN son consideradas también actores legítimos en la *gobernanza internacional del ambiente*. Desde entonces, estas han tenido una creciente influencia, legitimidad y visibilidad en la definición de agendas, procesos de toma de decisión e implementación de políticas ambientales y de desarrollo sostenible (Biermann, 2006; Clapp & Dauvergne, 2011; Clapp & Helleiner, 2012; Newell, 2012).

² Un caso interesante donde se muestra que estos tratados otorgan a las empresas la capacidad de pasar por sobre una decisión de un Estado está en la demanda de Pan American *vs.* Bolivia, del año 2010. La empresa demandó ante el CIADI aunque el país se había retirado de este foro tres años atrás. Bolivia finalmente llegó a un acuerdo con la empresa por el que le pagó 357 millones de dólares por la expropiación de la Compañía Petrolera del Chaco, de la cual la Pan American poseía el 50 % de las acciones.

En años recientes, en América Latina, ha comenzado a haber investigaciones incipientes que tratan la cuestión ambiental desde enfoques de EPI. La temática del cambio climático es un ejemplo de este tipo de trabajos (Viola & Franchini, 2018). Así, también la teoría económica desarrolla una amplia elaboración sobre el tema de las externalidades positivas y negativas de las actividades económicas en el ambiente, pero, desde aproximaciones que cuantifican los impactos en términos de servicios ecosistémicos. Más allá de estos desarrollos en el campo de la economía, la EPI ha tendido a descuidar los temas ambientales y su significancia para la teoría o su relación con la teoría política verde. Esto se debe a que el *mainstream* de la EPI en universidades del Norte todavía tiene una lectura relativamente Estado-céntrica e institucionalista orientada a la cooperación internacional, tratados, instituciones y regímenes internacionales (Newell, 2012, pp. 38-39).

Una consecuencia del sesgo institucionalista de la EPI es que procesos que son clave para explorar el vínculo entre las relaciones económicas internacionales y las variables configuraciones del ambiente, que no son parte de procesos institucionales formales, no se abordan desde sus enfoques. Por un lado, están los procesos que manifiestan tendencias *estructurales* de la economía política global, como las consecuencias que tienen sobre el ambiente los mercados financieros internacionales, el surgimiento de nuevos Estados poderosos en la economía global y la volatilidad y aumento de precios de las materias primas (Clapp & Helleiner, 2012; Mora, 2017). Por otro lado, los *conflictos socioambientales*, que tienen lugar por fuera de espacios institucionales o bien en las fronteras de los mismos, no han sido debidamente explorados por los enfoques institucionalistas de gran parte de la EPI. Este es precisamente el ámbito en el que América Latina cuenta con un caudal de aportes a la construcción de una EPI del ambiente.

El estudio de la EPI del ambiente en América Latina es incipiente. Se caracteriza por la exploración de las causas, implicaciones y significado de los conflictos socioambientales que emergen en toda la región en distintos sectores extractivos (minería de gran escala, hidrocarburos, bosques, agricultura, humedales, pesca) y de infraestructura (represas hidroeléctricas, infraestructura vial terrestre y fluvial, entre otras).

La proliferación de conflictos socioambientales es, en la actualidad, una de las principales fuentes de politización del ambiente en el que existen dinámicas de cooperación y de conflicto en torno al acceso, control y valoración del ambiente. En dichas dinámicas de conflicto y de cooperación se configuran distintas posibilidades de gobernanza del ambiente y/o de recursos naturales como parte de procesos de transformación de relaciones Estado-sociedad-naturaleza (Bebbington, 2012; Gudynas, 2012; Haarstad, 2012; Heidrich & Haslam, 2016; Hogenboom, 2012; Martínez Allier, 2009; Saguier, 2014; 2017; Saguier & Peinado, 2016). Es decir que, a diferencia de la EPI del Norte, en América Latina los estudios del ambiente están ligados a los procesos de construcción de gobernanza ambiental en los que las ETN ocupan un papel preponderante en relación a las resistencias sociales y las políticas del Estado.

El avance de la agenda ambiental y del desarrollo sostenible en el ámbito de la gobernanza económica global es tomado por algunas ETN como una oportunidad para posicionarse en un debate abierto sobre la definición de instrumentos de regulación de las empresas. En el marco de este debate global, las ETN promueven la responsabilidad social empresarial (RSE) como un modelo de autorregulación privada y voluntaria con base en estándares y códigos de conducta definidos a nivel de empresas, sector o bien en procesos público-privados, entre los que se destaca el Pacto Global de la ONU. El crecimiento de la RSE tiene su origen en el contexto de la desregulación global iniciada desde principios de la década de los ochenta y se desarrolla como un marco para “regular” la inversión extranjera directa mediante prácticas voluntarias que van más allá de las exigencias que puedan fijar los Estados a través de sus leyes y políticas (Reed *et al.*, 2012; Vogel, 2008). La efectividad de la RSE como modelo de regulación de las empresas y como potencial contribución al desarrollo sostenible es fuente de críticas y de escepticismo (Jenkins, 2005; McCarthy & Morling, 2015; Reed *et al.*, 2012; Saguier, 2012).

En un contexto de politización del ambiente y de creciente visibilización de afectaciones ambientales, la RSE interviene como una “solución” para que empresas adecúen sus prácticas con criterios

de sostenibilidad ambiental y social enmarcados en códigos de conducta, certificaciones y principios. Sin embargo, el alcance de la RSE excede lo meramente gerencial y tecnocrático en cuanto a prácticas empresariales. La RSE constituye una práctica discursiva para la construcción de legitimidad y credibilidad, en particular en sectores extractivos donde el accionar de las empresas es objeto de crecientes cuestionamientos y de resistencias sociales por su carácter predatorio (Svampa & Viale, 2015). La RSE opera en la construcción de la idea de que la explotación de sectores extractivos es coherente y, por lo tanto, no contradictoria con el desarrollo sostenible (Saguier & Peinado, 2016). Asimismo, constituye una modalidad de relacionamiento entre empresas y comunidades para la prevención, gestión y resolución de conflictos socioambientales. En el sector de la minería, que ha sido fuente de conflictos a nivel de comunidades en toda la región, la RSE funciona como una estrategia de consenso social de las empresas mineras (Godfrid, 2015; 2016). En síntesis, la RSE constituye un elemento clave en un discurso corporativo mediante el cual se construye una imagen pública de empresas “responsables” con el ambiente y con el desarrollo sostenible. La articulación y despliegue de este discurso no es lineal y mecánico, sino un proceso regido por las lógicas de los conflictos socioambientales en los que empresas y resistencias sociales disputan las condiciones y posibilidades de uso, producción y gestión de un territorio.

La RSE es la agenda de las ETN en un debate global en torno a la construcción de normas e institucionalidades de la gobernanza económica internacional que tiene especial relevancia para el ambiente. La RSE defiende el carácter voluntario del compromiso de las empresas en la adopción de estándares de protección ambiental cuya efectividad regulatoria depende, en última instancia, de mecanismos de mercado. Este enfoque se contrapone con otros que promulgan una regulación con base en reglas vinculantes y mecanismos de exigibilidad eficaces con la fiscalización de Estados, organismos internacionales y monitoreo social. El debate sobre regulación de ETN en temas ambientales se instaló en los estudios de la EPI en la década de los noventa con relación al tema de las cláusulas de protección ambiental en el sistema de reglas del comercio desde un enfoque de libre mercado —en especial en el

TLCAN y la OMC—. Si bien esto todavía es parte de los TLC y acuerdos con la Unión Europea que algunos países latinoamericanos adhirieron desde entonces, la temática de la gobernanza ambiental internacional fue ganando lugar en otros espacios y en relación a otros temas más allá del comercio, como son el cambio climático, el desarrollo sostenible y los derechos humanos.

Conclusión

La EPI de América Latina se encuentra en un proceso de búsqueda de identidad, revisa sus aportes más significativos, procura diálogos y sistematiza agendas de investigación que le permitan articularse, como un campo de particularidades propias, en un debate global. En este artículo, procuramos hacer un aporte a este esfuerzo al proponer volver al estudio de las ETN como una oportunidad para recobrar la identidad de la EPI en la región a partir de sus antecedentes históricos pero, en especial, a partir de nuevos debates e investigaciones que tiene a las ETN como objeto de estudio. Fundamentamos por qué esto es importante con base en dos argumentos.

Un primer argumento es que el estudio de las ETN se encuentra en los orígenes de la EPI en América Latina para dar lugar a los aportes teóricos del estructuralismo y de la teoría de la dependencia. Estos aportes anteceden a la creación de la EPI en la academia de universidades del Norte, las cuales retoman muchos de los temas planteados inicialmente en la región. En particular, la noción de sistema económico internacional como estructura condicionante del desarrollo fue un aporte teórico latinoamericano, desarrollado en el marco de la teoría estructuralista y de la teoría de dependencia, los dos enfoques que más lograron difundirse en el plano internacional. El interés en el papel de los grupos económicos y de las empresas extranjeras y nacionales en relación con el desarrollo nacional de los países y su estratificación social, la integración regional y el comercio internacional en el marco de relaciones Norte-Sur estuvieron en el foco de los debates que dieron origen a estos aportes fundacionales a mediados del siglo veinte. Reapropiarse de estos aportes como parte de la articulación de una tradición propia de la EPI es un paso necesario para afirmar la identidad en un debate

global de la EPI, no por tradición y folclorismo, sino para recobrar el carácter normativo e históricamente situado de estos aportes como parte de esfuerzos por disputar espacios de autonomía y desarrollo. Tales debates, hoy por hoy, adquieren un nuevo contexto a partir de la preponderancia de las inversiones de empresas de países del Sur, ante todo de origen chino y de las llamadas translatinas.

Un segundo argumento es que el estudio de las ETN es pertinente para la EPI de América Latina dada la importancia que estos actores privados han adquirido en la gobernanza económica internacional. La perspectiva de la EPI se caracteriza por el estudio de las relaciones Estado-mercado-naturaleza entendiendo estas esferas como inseparables tanto conceptual como analíticamente. Pero, ¿cuál es el *Estado* que estudian los aportes latinoamericanos en la actualidad? Entendemos que, en gran parte de la investigación en la región, desde diferentes enfoques, no se problematizan las transformaciones de las relaciones Estado-mercado-naturaleza que han tenido lugar. No nos referimos aquí tan solo a cambios en un continuo de más o menos mercado o de Estado tal cual se expresan en la caracterización arquetípica entre modelos de economía política neoliberales (más mercado) y neodesarrollistas (más Estado), sino a las nuevas formas de “estatalidad” sobre las que se asientan nuevas configuraciones de Estado-mercado-naturaleza. Estas formas de estatalidad se refieren a los nuevos arreglos de gobernanza económica internacional que son la expresión político-institucional de los procesos de transnacionalización productiva y financiera en los que las ETN tienen un rol preponderante con relación al Estado, la sociedad y la naturaleza.

La investigación de la EPI en la región no ha prestado debida atención a las implicancias de la presencia de ETN en los procesos de gobernanza económica. En este sentido, la EPI en la región corre el riesgo de reproducir los supuestos Estado-céntricos y temáticas que caracterizan los enfoques *mainstream* de las Relaciones Internacionales. En este artículo, resaltamos la importancia de indagar acerca de las transformaciones entre Estado-mercado-naturaleza en un contexto de globalización y, específicamente, el papel de las ETN como actores de creciente peso en la configuración de nuevos arreglos de gobernanza económica. Para ello,

abordamos dos ámbitos en los que las ETN adquieren nuevos papeles, legitimidades y poder estructural.

En primer lugar, en el ámbito de la gobernanza del comercio y de las inversiones extranjeras destacamos los aportes desde América Latina que se han realizado para entender el papel de las ETN en la constitución de una nueva arquitectura jurídica internacional en la que se institucionalizan nuevos derechos para las empresas que comprometen la capacidad regulatoria de los Estados, la composición del mercado y la soberanía democrática. En particular, el sistema de protección a las inversiones y de resolución de controversias. La investigación realizada en este campo ha estado desvinculada de los debates sobre inserción internacional, los modelos de desarrollo, los de crecimiento, la autonomía y la integración regional. Entendemos que es importante trabajar entre un diálogo productivo entre el Derecho Económico Internacional y la EPI en estos aspectos.

En segundo lugar, la gobernanza internacional del ambiente es otro ámbito en el que investigaciones de América Latina aportan para conceptualizar y analizar el lugar de las ETN en la construcción de reglas y mecanismos de gestión de bienes/recursos naturales. Gran parte de esta temática ha sido objeto de interés desde la tradición de la ecología política en torno al estudio de los conflictos socioambientales. La EPI del ambiente encuentra aquí un campo fértil para articular discusiones y debates teóricos en la medida en que los conflictos socioambientales constituyen procesos de politización del ambiente en los que se estructuran y disputan las posibilidades de distintas prácticas de gobernanza ambiental de relevancia para las distintas modalidades de acumulación material, sostenibilidad ecológica y democracia.

Resaltamos el papel preponderante de las ETN en esta temática, como agentes promotores de enfoques de regulación voluntaria y con base en principios de mercado en contraposición a visiones que se oponen a la mercantilización del ambiente y defienden el papel indelegable de la política, la fiscalización del Estado y la participación social. Además, los conflictos socioambientales no solo se manifiestan en disputas regulatorias sobre la gestión del ambiente, sino también en distintas concepciones

para entender y habitar el ambiente. Estas disputas no quedan acotadas en discusiones sobre la distribución de las ganancias de la explotación del ambiente —discusiones que resuenan en la episteme de un campo como la EPI, surgido de una visión materialista de la naturaleza en la que esta es valorada en tanto *recursos naturales*—. Constituyen distintas formas de entender en qué consiste la “riqueza” y con base en qué relación con el ambiente se genera y acumula riqueza económica, como señalan los enfoques de la Economía Ecológica.

El papel de las ETN y de sus nuevas reglas ha sido abordado desde diferentes nichos o espacios disciplinarios que enriquecen y pluralizan las discusiones en la medida en que la comunidad de investigación de la EPI en América Latina sea capaz de vincular estas discusiones como parte de esfuerzos por teorizar y analizar las implicancias de nuevas formas de gobernanza económica internacional en las perspectivas del desarrollo sostenible de las sociedades en un marco de inserción internacional. El interés de este artículo ha sido el de identificar esta dificultad con el fin de poder abrir la perspectiva de la EPI para dar cabida a las diferentes miradas que hoy dialogan con nuestro campo de estudio pero que no han sido incorporadas como parte de enfoque de EPI, mostrando que el estudio de las ETN todavía es objeto de atención y, por lo tanto, es parte de la tradición que diera origen a la EPI en la región.

Referencias

Acharya, A. (2014). Global International Relations (IR) and regional worlds. A new agenda for international studies. *International Studies Quarterly*, 58, 647-659.

Arceo, E. (2001). *ALCA, neoliberalismo y nuevo pacto colonial*. Buenos Aires: Central de los Trabajadores Argentinos.

Arroyo Picard, A. (2003). Promesas y realidades: el Tratado de Libre Comercio de América del Norte en su noveno año. *Revista Venezolana de Economía y Ciencias Sociales*, 9(2), mayo-agosto.

Bas Vilizzio, M. (2015). Solución de controversias en los Tratados Bilaterales de Inversión: mapa de situación en América del Sur. *Revista de la Secretaría del Tribunal Permanente de Revisión*, 3(5).

Bebbington, A. (2012). *Social conflict, economic development and extractive industry*. Abingdon: Routledge.

Biermann, F. (2006). Global governance and the environment. En Betsill, M. M., Hochstetler, K. & Stevis, D. (Eds.), *Palgrave advances in international environmental politics* (pp. 237-261). New York: Palgrave Macmillan.

Briceño Ruiz, J. & Simonoff, A. (Eds.). (2015). *Integración y cooperación internacional en América Latina. Una relectura a partir de la autonomía*. Buenos Aires: Editorial Biblos.

Briceño Ruiz, J. (2012) El aporte de Prebisch a la teoría de relaciones internacionales. En M. Costa Lima, R. Duarte Villa, R. & Rocha Reis, M. de Almeida Medeiros (Coords.), *Teóricos das relações internacionais* (pp. 177-219). Sao Paulo: HUCITEC.

Buckley, P. J. (2003). *The changing global context of international business*. Londres: Palgrave.

Clapp, J. & Dauvergne, P. (2011). *Paths to a green world. The Political Economy of the global environment*. Cambridge/London: MIT Press.

Clapp, J. & Helleiner, E. (2012). International political economy and the environmental: Back to basics? *International Affairs*, 88(3), 485-501.

Cohen, B. (2007). The transatlantic divide: Why are American and British IPE so different? *Review of International Political Economy*, 14(2), 197-219.

Dos Santos, T. (1998). La teoría de la dependencia un balance histórico y teórico. En López Segrera (Ed.), *Los retos de la globalización. Ensayo en homenaje a Theotonio Dos Santos* (pp. 93-151). Caracas: UNESCO.

Deciancio, M. (2016). El regionalismo latinoamericano en la agenda de la teoría de las Relaciones Internacionales, *Iberoamericana*, XVI(63), 91-110.

Eberhardt, P. (2014). Investment protection at a crossroads; the TTIP and the future of International Investment Law. Dialogue on Globalization/ International Political Analysis, Fundación Friedrich Ebert.

Echaide, J. (2015). Protección internacional de las inversiones y derechos humanos, ¿quién es responsable? Ponencia presentada en el XVI Congreso Nacional y VI Latinoamericano de Sociología Jurídica, Santiago del Estero (Argentina).

Echaide, J. (2017). Agua como bien común desde una perspectiva crítica del análisis económico del derecho. *Revista Electrónica del Instituto de Investigaciones Ambrosio L. Gioja*, (18), 24-53.

Estay, J. & Sotomayor, H. (1992). *América Latina y México ante la Unión Europea de 1992*. México: Fundación Friedrich Ebert.

Estay, J. (2016). La situación actual de las negociaciones comerciales multilaterales. En J. Estay (Comp.), *La economía mundial y América Latina: ante la continuidad de la crisis global* (pp. 91-112). México: BUAP-CLACSO.

Fernández Alonso, J. (2012). La República Argentina y las inversiones extranjeras directas. Análisis sobre el impacto de los procesos de expropiación/nacionalización sobre la reputación internacional del país. Documentos de Trabajo UC-CIFF-IELAT, número 9.

Fredriksson, T. & Zimny, Z. (2004). Foreign direct investments and transnational corporations. *Beyond Conventional Wisdom in Development Policy: an intellectual history of UNCTAD 1964-2004*. New York/Geneva: United Nations Conference on Trade and Development.

Fuchs, D. (2005). Commanding heights? The strength and fragility of business power in global politics. *Millennium: Journal of International Studies*, 33(3), 771-801.

Ghiootto, L. (2015). La “libertad de invertir” a la luz del caso argentino: un análisis de los Tratados Bilaterales de Inversión. *Revista TLA-Melana, Revista de Ciencias Sociales*, (38), 24-44.

Ghiootto, L. & Pascual, R. F. (2008). El CIADI y las inversiones: acerca de la necesidad de certezas. *Realidad Económica*, (238), 121-132.

Godfrid, J. (2016). Mega-minería y colonialidad. Nuevas estrategias de legitimación, viejos binomios. *Revista Chasqui*, (131), 159-179.

Godfrid, J. (2015). Las estrategias de consenso social de la minera Glencore Xstrata en Argentina. *Revista Opinión*, 31(77), 111-125.

Gilpin, R. (2000). *The challenge of a global capitalism; the world economy in the 21st century*. Princeton: Princeton University Press.

Grinspan, R. (1993). The economics of free trade in Canada. En R. Grinspan & M. A. Cameron (Eds.), *The Political Economy of North American Free Trade Agreement* (pp. 105-124). Ottawa: McGill-Queen's.

Gudynas, E. (2012). Estado compensador y nuevos extractivismos. Las ambivalencias del progresismo sudamericano. *Nueva Sociedad*, (237), 128-146.

Gutiérrez Haces, T. (1992). Transition without rules? Mexico between a trilateral agreement and an effective implementation of NAFTA. En A. R. Riggs & T. Velk (Eds.), *Beyond NAFTA: An economic, political and sociological perspective* (pp. 36-40). Ottawa: McGill University-Fraser Institute.

Gutiérrez Haces, T. (1995). Experiencias y coincidencias de una vecindad bajo el libre cambio: Canadá, México y Estados Unidos. En B. Rey

Romay (Ed.), *La integración comercial de México a Estados Unidos y Canadá: ¿alternativas o destino?* (pp. 123-140). México: Siglo XXI Editores.

Hall, R. & Biersteker, T. (2003). *The emergence of private authority in global governance*. Cambridge: Cambridge University Press.

Haarstad, H. (2012). *New political spaces in Latin American natural resource governance*. New York: Palgrave Macmillan.

Heidrich, P. & Haslam, P. (Eds.). (2016). *Resource nationalism as development policy in Latin America*. London: Routledge.

Helleiner, E. (2014). *The forgotten foundations of Bretton Woods: International development and the making of the postwar order*. Ithaca: Cornell University Press.

Hernández Zubizarreta, J. (2009). *Las empresas transnacionales frente a los Derechos Humanos: historia de una asimetría normativa*. Bilbao: Hegoa-OMAI.

Hernández Zubizarreta, J. & Pedro, R. (2015). *Contra la lex mercatoria: propuestas y alternativas para desmantelar el poder de las empresas transnacionales*. Madrid: Icaria.

Hogenboom, B. (2012). Depolitized and repolitized minerals in Latin America. *Journal of Developing Societies*, (28), 133-158.

Jenkins, R. (2005). Globalization, corporate social responsibility and poverty. *International Affairs*, 81(3), 525-540.

Keohane, R. & Nye, J. (1988). *Poder e interdependencia en la política mundial*. Buenos Aires: GEL.

Larraín, J. (1994). *Theories of development: Capitalism, colonialism and dependency*. Cambridge: Polity Press.

Leiteritz, R. (2005). International Political Economy: The state of the art. *Colombia Internacional*, (62), 50-63.

Margulies, M. (Ed.). (2017). *The global political economy of Raúl Prebisch*. London/New York: Routledge.

Martínez Alier, J. (2009). *El ecologismo de los pobres*. Barcelona: Editorial Icaria.

McCarthy, D. & Morling, P. (2015). *Using regulation as a last resort: Assessing the performance of voluntary approaches*. Bedfordshire: Royal Society for the Protection of Birds.

Millán, M. (2014). El Tratado de Libre Comercio de América del Norte: luces y sombras para el sector industrial. En AA.VV., *TLCA 20 años, ¿celebración, desencanto o replanteamiento?* (pp. 155-178). México: UNAM/ Instituto de Investigaciones Jurídicas.

Mora, S. (2017). Capitalismo, crisis y naturaleza. Un análisis del acaparamiento de tierras dentro y desde el Sur Global. *Relaciones Internacionales*, (33), 53-73.

Newell, P. (2012). *Globalization and the environment. Capitalism, ecology and power*. Cambridge: Polity Press.

Panitch, L. & Gindin, S. (2015). *La construcción del capitalismo global: la economía política del imperio estadounidense*. Madrid: Akal.

Perrone, N. (2012). Los tratados bilaterales de inversión y el arbitraje internacional: ¿en dirección al mejor funcionamiento de las instituciones domésticas? *Revista de Derecho*, (17), 63-88.

Phillips, N. (2005). Globalizing the study of International Political Economy. En N. Phillips (Ed.), *Globalizing International Political Economy* (pp. 20-54). London: Palgrave.

Ocampo, J. L. (2002). *Globalización y desarrollo*. Brasilia: Ediciones CEPAL.

Quiliconi, C. (2013). Modelos competitivos de integración en el hemisferio occidental: liderazgo competitivo o negación mutua? *Revista CIDOB d'afers internacionals*, (102-103), 147-168.

Prebisch, R. (1981). *Capitalismo periférico, crisis y transformación*. México: Fondo de Cultura Económica.

Reed, D., Utting, P. & Mukherjee-Reed, A. (Eds.). (2012). *Business regulation and non-State actors. Whose standards? Whose development?* London/New York: Routledge.

Riggiozzi, P. & Wylde, C. (Eds.). (2017). *Handbook of South American governance*. London: Routledge.

Riggiozzi, P. & Tussie, D. (Eds.). (2012). *The rise of post-hegemonic regionalism*. London: Springer.

Saguier, M. I. (2017). Transboundary water governance in South America. En P. Riggiozzi & C. Wylde (Eds.), *Handbook of South American governance* (pp. 373-384). London: Routledge.

Saguier, M. I. (2014). Minería para el desarrollo integral en la estrategia UNASUR. *Conjuntura Austral*, 5(21-22), 39-65.

Saguier, M. I. (2012). Peoples' Tribunals in Latin America. En D. Reed, P. Utting A. & A. Mukherjee Reed (Eds.), *Business, non-State regulation and development: Whose standards? Whose development?* (pp. 225-238). London: Routledge.

Saguier, M. I. (2007). The hemispheric social alliance and the free trade area of the Americas process: The challenges and opportunities of trans-national coalitions against neo-liberalism. *Globalizations*, 4(2), 251-265.

Saguier, M. I. & Peinado, G. (2016). Canadian mining investments in Argentina and the construction of a mining-development nexus. *Latin American Policy*, 7(2), 267-287.

Saguier, M. I. & Brent, Z. (2015). Regionalismo y economía social y solidaria en Sudamérica. *Relaciones Internacionales*, (48), 133-154.

Sandoval Palacios, J. M. & Vázquez Ruiz, M. A. (2016). *En la senda del TLCAN: una visión crítica*. México: Universidad de Sonora/ RMALC.

Seabrooke, L. & Young, K. (2017). The networks and niches of international political economy. *Review of International Political Economy*, 24(2), 288-331.

Sornarajah, M. (2012). *The international law on foreign investments*. Cambridge: Cambridge University Press.

Strange, S. (1971). International economics and international relations: A case of mutual neglect? *International Affairs*, 46(2), 304-315.

Tickner, A., Cepeda, C. & Bernal, J. L. (2013a). ¿Quiénes son los internacionalistas en América Latina? *International Affairs Latinoamérica*, 13(2), 42-49.

Tickner, A., Cepeda, C. & Bernal Enseñanza, J. L. (2013b). Investigación y Política International (TRIP) en América Latina. *Brazilian Journal of International Relations*, 2(1), 6-47.

Tussie, D. (2015). Relaciones Internacionales y Economía Política Internacional: notas para el debate. *Relaciones Internacionales*, (48), 155-175.

Tussie, D. & Saguier, M. I. (2011). The sweep of asymmetric trade negotiations: Introduction and overview. En S. Bilal, P. Lombaerde & D. Tussie (Eds.), *Asymmetric trade negotiations* (pp. 1-25). London: Ashgate.

Tussie, D. & Botto, M. (2013). *El ALCA y las cumbres de las Américas: ¿una nueva relación público-privada?* Buenos Aires: Editorial Biblos.

Vadell, J. (2011). A China na América do Sul e as implicacoes geopolíticas do consenso do Pacífico. *Revista de Sociología e Política*, 19(suplementar), 57-79.

Villarreal, R. (2014). México en su laberinto: ¿cómo replantear el modelo económico en una era post TLCAN? En AA.VV. *TLCAN 20 años, ¿celebración, desencanto o replanteamiento?* (pp. 81-96). México: UNAM/ Instituto de Investigaciones Jurídicas.

Viola, E. & Franchini, M. (2018). *Brazil and climate change: Beyond the Amazon*. New York/Abington: Routledge.

Vivares, E. (Ed.). (2014). *Exploring the new South American regionalism (NSAR)*. London: Routledge.

Vizentini, P. (2004). The FTAA and the US strategy: A southern point of view. En P. Vizentini & Wiesebron, M. (Eds.), *Free trade for the Americas?*, (pp.11-22). New York: Zed Books.

Vogel, D. (2008). Private global business regulation. *Annual Review of Political Science*, (11), 261-282.

Wadgymar, A. (2014). La política comercial de México a lo largo de las dos décadas del TLCAN: una visión crítica. En AA.VV. *TLCAN 20 años, ¿celebración, desencanto o replanteamiento?* (pp.133-154). México: UNAM/ Instituto de Investigaciones Jurídicas.

Zelicovich, J. (2017). China, los tratados de libre comercio y la gobernanza global del comercio en el siglo XXI. *Revista Estudios Internacionais*, 4(3), 113-129.