

{ Hegemonía digital estadounidense en disputa: tensiones internas, presiones externas y un liderazgo en crisis¹ }

Ezequiel Rivero²

Recibido: 29/05/2025; Aceptado: 03/10/2025

Cómo citar: Rivero, E. (2025). Hegemonía digital estadounidense en disputa: tensiones internas, presiones externas y un liderazgo en crisis. *Revista Hipertextos*, 13(24), e109. <https://doi.org/10.24215/23143924e109>

Resumen. Este artículo analiza los fundamentos políticos y económicos de la hegemonía digital de los Estados Unidos, en el contexto de su consolidación histórica y de las tensiones que enfrenta en la actualidad. A partir de una perspectiva crítica de economía política, se examina cómo el modelo de capitalismo de plataformas liderado por las grandes empresas tecnológicas estadounidenses se convirtió en un vector central de poder económico, simbólico y normativo, articulando intereses públicos y privados en torno al complejo tecnoindustrial nacional. El trabajo identifica una crisis relativa de esta hegemonía, impulsada por tres factores principales: presiones externas provenientes de procesos regulatorios en otros países, en especial en Europa; el ascenso tecnológico de China como competidor sistémico; y una creciente pérdida de legitimidad interna, expresada en procesos judiciales, proyectos legislativos y una opinión pública más crítica hacia las plataformas. A través del análisis de indicadores económicos, comerciales y tecnológicos, se argumenta que el poder de las Big Tech es hoy objeto de disputas tanto desde fuera como desde dentro del propio Estado estadounidense. El artículo concluye que esta contradicción coloca al Estado en un dilema estratégico: limitar el poder de sus empresas digitales sin debilitar su rol en la proyección geopolítica. Frente a este escenario, se plantea un interrogante abierto sobre los posibles caminos de resolución y se destaca que la crisis de legitimidad de la hegemonía digital ofrece una oportunidad para repensar proyectos de soberanía tecnológica, especialmente desde los países de la periferia del sistema global.

Palabras clave: capitalismo de plataformas, hegemonía digital, Estados Unidos, soberanía tecnológica

Sumario. 1. Introducción. 2. Fundamentos históricos y políticos de la hegemonía digital estadounidense. 3. Contradicciones, tensiones y crisis relativa de la hegemonía digital. 4. El modelo europeo: regulación y soberanía. 5. El “factor China” y la defensiva estadounidense. 6. Una mirada panorámica a la crisis del capitalismo de plataformas. 7. Conclusiones

U.S. Digital Hegemony in Dispute: Internal Tensions, External Pressures, and a Leadership in Crisis

¹ Trabajo realizado con apoyo de la Fundação de Amparo à Pesquisa do Estado de São Paulo (FAPESP), Brasil, processo 24/06298-6, en el marco del proyecto de investigación “A governança econômica das redes digitais: para uma análise dos mercados e da concorrência da Internet e seus impactos sobre os direitos dos usuários” (CCSA/ UFS)

² Becario posdoctoral del CONICET en la Universidad Nacional de Quilmes (Argentina). Integrante del Grupo de Trabajo “Economía Política de la Información, la Comunicación y la Cultura (EPICC)” del Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales (CLACSO). Investigador del Centro ICEP (UNQ). Contacto: erivero@uvq.edu.ar

Hegemonía digital estadounidense en disputa: tensiones internas, presiones externas y un liderazgo en crisis

Abstract. This article analyzes the political and economic foundations of the United States' digital hegemony, focusing on its historical consolidation and the current tensions it faces. Drawing on a critical political economy perspective, it examines how the U.S.-led platform capitalism model—driven by major tech companies—has become a central vector of economic, symbolic, and normative power, aligning public and private interests around the national techno-industrial complex. The study identifies a relative crisis in this hegemony, driven by three main factors: external pressures from regulatory processes in other countries, especially in Europe; China's technological rise as a systemic competitor; and a growing internal loss of legitimacy, reflected in lawsuits, legislative proposals, and increasingly critical public opinion. Through an analysis of economic, commercial, and technological indicators, the paper argues that Big Tech's power is being challenged both externally and internally, including by the U.S. state itself. The article concludes that this contradiction places the U.S. government in a strategic dilemma: to limit the power of its digital companies without weakening their role in geopolitical projection. In light of this scenario, the article raises an open question about the possible resolutions and highlights that the crisis of digital hegemony opens a window of opportunity to revive discussions on technological sovereignty, particularly in the Global South.

Keywords: platform capitalism, digital hegemony, United States, technological sovereignty

Hegemonia digital dos Estados Unidos em disputa: tensões internas, pressões externas e uma liderança em crise

Resumo. Este artigo analisa os fundamentos políticos e econômicos da hegemonia digital dos Estados Unidos, com foco em sua consolidação histórica e nas tensões que enfrenta atualmente. A partir de uma perspectiva crítica da economia política, examina como o modelo de capitalismo de plataformas liderado pelas grandes empresas tecnológicas norte-americanas tornou-se um vetor central de poder econômico, simbólico e normativo, articulando interesses públicos e privados em torno do complexo tecnoindustrial nacional. O estudo identifica uma crise relativa dessa hegemonia, impulsionada por três fatores principais: pressões externas provenientes de processos regulatórios em outros países, especialmente na Europa; a ascensão tecnológica da China como concorrente sistêmico; e uma crescente perda de legitimidade interna, expressa em processos judiciais, propostas legislativas e uma opinião pública mais crítica. Através da análise de indicadores econômicos, comerciais e tecnológicos, o artigo argumenta que o poder das Big Tech está sendo contestado tanto externamente quanto internamente, inclusive pelo próprio Estado norte-americano. Conclui-se que essa contradição coloca o governo dos EUA diante de um dilema estratégico: limitar o poder de suas empresas digitais sem enfraquecer seu papel na projeção geopolítica. Diante desse cenário, o artigo levanta um questionamento aberto sobre os possíveis caminhos de resolução e destaca que a crise de legitimidade da hegemonia digital abre uma janela de oportunidade para retomar discussões sobre soberania tecnológica, especialmente a partir dos países da periferia do sistema global.

Palavras-chave: capitalismo de plataformas, hegemonia digital, Estados Unidos, soberania tecnológica

1. Introducción.

Este artículo examina la creación y crisis de la hegemonía digital de los Estados Unidos desde una perspectiva histórica, política y económica. Se parte del análisis del surgimiento del liderazgo estadounidense en el desarrollo de Internet y, en particular, de su consolidación a partir de la plataformización de la red y la aceleración de los procesos de concentración económica. En este contexto, las grandes plataformas digitales de origen estadounidense adquirieron un rol central, al punto de convertirse en sinédoque de la propia Internet: la parte se volvió el todo.

En este trabajo se utiliza el término hegemonía digital a nivel operativo para designar la capacidad de un Estado —en este caso, Estados Unidos— de estructurar y dominar las condiciones económicas, tecnológicas y regulatorias del ecosistema digital global. El concepto se emplea en un sentido próximo a control o dominio, más que en la tradición gramsciana del consenso cultural. En este sentido, dialoga con la perspectiva crítica de Winseck (2019), quien interpreta la hegemonía digital como un mito antes que como un hecho consolidado. Aquí, utilizando el concepto en un sentido semejante, sin embargo, se sostiene que tal hegemonía sí se materializó en una configuración histórica específica, hoy sometida a tensiones y signos de declive.

El gigantismo empresarial alcanzado por las plataformas norteamericanas, junto con la opacidad y efectos adversos de sus modelos de negocios, ha generado crecientes cuestionamientos. Episodios emblemáticos como el escándalo de Cambridge Analytica en 2018 marcaron un punto de inflexión. A partir de entonces, se instaló con mayor fuerza la percepción de que las plataformas digitales no solo concentran poder económico —reflejado en barreras de entrada, menor innovación y tendencias oligopólicas—, sino que también inciden de forma negativa en aspectos sociales y culturales: intensificación de la polarización política, deterioro de la convivencia democrática y expansión de prácticas de vigilancia masiva.

Desde 2019, estos cuestionamientos han derivado en un ciclo de mayor escrutinio gubernamental dentro de los propios Estados Unidos. Dicho ciclo incluye audiencias parlamentarias con los principales CEO del sector tecnológico; investigaciones por parte de comisiones del Congreso; el inicio de juicios antimonopolio emblemáticos —como los que involucran a Google y Meta, aún en curso al momento de redactar este trabajo—; y la presentación en 2020 de un paquete legislativo orientado por primera vez a los fundamentos económicos de las plataformas: su concentración y modelo de negocios. Asimismo, se han modificado las directrices que rigen la evaluación de fusiones y adquisiciones en el país, y se ha fortalecido la capacidad de organismos como la Comisión Federal de Comercio (FTC) y el Departamento de Justicia (DOJ) para intervenir en estos mercados (Rivero, 2025).

Este clima de mayor atención estatal se complementa con las críticas de sectores académicos, organizaciones de la sociedad civil, referentes políticos y actores del propio establishment empresarial estadounidense, entre ellos los grandes medios tradicionales, que no encuentran en el capitalismo de plataformas una estructura económica favorable a sus intereses. Este sistema aparece entonces como un modelo de pocos ganadores y muchos excluidos, que intensifica problemas estructurales en lo económico, social y cultural.

A nivel internacional, la presión ejercida por la Unión Europea —mediante un esquema regulatorio cada vez más robusto— y por China —con un modelo de desarrollo tecnológico propio vinculado a su política industrial— ha configurado lo que aquí se denomina una “contradicción estructural del capitalismo de plataformas”. Por primera vez en su historia, Estados

Hegemonía digital estadounidense en disputa: tensiones internas, presiones externas y un liderazgo en crisis

Unidos enfrenta una demanda multisectorial interna para reestructurar el funcionamiento del mercado digital, al tiempo que cualquier avance significativo en esa dirección podría debilitar el poder económico, político y simbólico que estas empresas representan en su disputa geopolítica, particularmente con China.

El artículo se propone describir y analizar este recorrido, desde la creación de la hegemonía digital estadounidense hasta su actual momento de crisis y tensiones internas. Se interroga por la pérdida de legitimidad y sustentabilidad de este sistema en su configuración actual y plantea el dilema que enfrenta Estados Unidos: ¿optará por reformas estructurales o preservará el *status quo* de sus campeones tecnológicos? La experiencia del caso Microsoft en 1998³ no ofrece, en este sentido, antecedentes alentadores. Finalmente, se abre la pregunta por el modo en que este escenario de crisis interna y debilitamiento relativo puede constituir una oportunidad para los países de la periferia del capitalismo, que podrían encontrar condiciones más propicias para avanzar en debates con foco en el “cibernacionalismo” (Becerra y Waisbord, 2024), soberanía y autonomía tecnológica.

El artículo se estructura de la siguiente manera: en primer lugar, se describen los fundamentos históricos y políticos de la hegemonía digital estadounidense. En segundo lugar, se argumenta que esta hegemonía atraviesa una crisis interna caracterizada por múltiples tensiones. En tercer lugar, se describe el modelo regulatorio europeo, uno de los frentes externos que desafía el modelo estadounidense. A continuación, se analiza el “factor chino” como un elemento clave en la configuración de las respuestas defensivas de Estados Unidos. Luego, se presenta una panorámica de la coyuntura actual, los actores involucrados y las correlaciones de fuerza que han dificultado la implementación de reformas. En las conclusiones, se plantean algunas preguntas orientadas a pensar las posibles vías de resolución de estas tensiones y el lugar que podrían ocupar los países periféricos frente al reordenamiento del capitalismo de plataformas.

2. Fundamentos históricos y políticos de la hegemonía digital estadounidense.

Desde el término de la Segunda Guerra Mundial hasta la crisis estructural ocurrida en la década de 1970, el sistema global de cultura se estructuró alrededor de dos componentes interconectados. En primer lugar, existía una infraestructura de telecomunicaciones que operaba bajo la modalidad de monopolio público o, en el caso específico de Estados Unidos, como monopolio privado regulado. Esta infraestructura adoptaba el principio de soberanía nacional respecto a la asignación de frecuencias y tarifas de comunicaciones internacionales, dividiéndose principalmente en redes telefónicas y redes de radiodifusión. Esta última representaba la base del segundo componente del sistema global de cultura, núcleo inicial de lo que posteriormente se definiría como industria cultural.

³ El denominado “caso Microsoft” hace referencia al proceso antimonopolio iniciado por el Departamento de Justicia de Estados Unidos y veinte estados federales en 1998, centrado en las prácticas de abuso de posición dominante de la empresa en el mercado de sistemas operativos y navegadores web. En 2001, tras una serie de apelaciones, Microsoft aceptó un acuerdo que impuso restricciones a su conducta comercial, marcando un punto de inflexión en la discusión sobre la regulación del poder de las grandes corporaciones tecnológicas y anticipando debates que resurgirían dos décadas después con las Big Tech (U.S. v. Microsoft Corp., 253 F.3d 34 - D.C. Cir. 2001); Wu, 2018).

A partir de los años 1950, la televisión masiva se consolidó como núcleo dinámico de dicho sistema, actuando a nivel mundial como una forma cultural (Williams, 2011) asociada al capitalismo tardío (Mandel, 1979). Se configuró como un elemento clave en la hegemonía cultural estadounidense, evidenciada en su predominio en la producción de contenidos audiovisuales, particularmente en cine y música, y sustentada además por una compleja logística de distribución masiva de productos culturales e informativos impresos, como diarios y revistas.

Este sistema comenzó a transformarse gracias a la incorporación de innovaciones tecnológicas, generadas en respuesta a la crisis económica de los años 1970 y facilitadas por la revolución microelectrónica. El elemento más significativo en la redefinición de la cultura material del capitalismo en este período fue la aparición de un tercer componente del sistema global de cultura: la informática de masas. Este nuevo elemento impulsó el paradigma tecnológico de la digitalización, cuyos efectos se expandieron ampliamente hacia distintos sectores industriales, servicios, patrones de consumo y el conjunto general de relaciones sociales.

En este marco emergió un conflicto entre dos modalidades técnicas de organización del sistema cultural global: la informática frente a las telecomunicaciones, conflicto que también implicaba la confrontación entre modelos digitales y analógicos para las industrias culturales y comunicacionales. En la década de 1990, el proyecto estadounidense logró imponerse a sus competidores, trascendiendo las disputas sectoriales y situándose en el centro de una lucha más amplia por la hegemonía económica, política y cultural global. La convergencia tecnológica entre los sectores audiovisual, de telecomunicaciones e informática quedó así establecida como núcleo del nuevo sistema cultural global, resultado directo de la reestructuración capitalista conocida como Tercera Revolución Industrial (Bolaño, 2013), y dominada por el modo de regulación financiera (Chesnais, 1996).

Con la privatización de internet en 1995 y la posterior centralización del capital tras la crisis de las empresas punto.com del año 2000—que generó el oligopolio actual de plataformas digitales—, el sistema global de cultura emergente mantuvo coherencia con la lógica financiera del capitalismo actual, estructurándose en tres capas claramente definidas. Esta división suele describirse en términos de cadenas de valor, integradas por infraestructura, aplicaciones y contenidos. La primera capa sigue los avances tecnológicos tradicionales de telecomunicaciones, configurándose globalmente como un oligopolio dominado por grandes empresas originadas en procesos de privatización, acompañadas por diversos capitales que aprovecharon la reorganización del sistema. La segunda capa está compuesta por las grandes plataformas digitales estadounidenses, secundadas por algunos gigantes tecnológicos chinos. Finalmente, la tercera capa agrupa a diversos actores—no exclusivamente empresariales—dependientes tanto de la infraestructura como del acceso mediado por plataformas, convertidas ahora en controladoras del sistema (Bolaño, Martins y Rivero, 2025)⁴.

En materia de regulación, cada país aplicó reformas alineadas con el proyecto neoliberal, desarticulando monopolios nacionales en telecomunicaciones, permitiendo la entrada de nuevos actores mediante tecnologías telemáticas y reforzando el poderío estadounidense en los tres

⁴ Nótese que la referencia a “capas” no se limita a aquellas en las que se organizan los recursos críticos de la Red. A este respecto, en la literatura especializada, la arquitectura de internet suele organizarse en un número variable de capas (a menudo cuatro o cinco, incluyendo niveles como el de red o de transporte). En este trabajo se adopta una división en tres capas —infraestructura, aplicaciones y contenidos— con fines analíticos, buscando enfatizar las relaciones entre control técnico, económico y simbólico en el ecosistema digital (véase Zukerfeld, 2010 y 2014).

Hegemonía digital estadounidense en disputa: tensiones internas, presiones externas y un liderazgo en crisis

sectores convergentes. Se abandonó así el concepto tradicional de soberanía nacional, adoptando un enfoque principalmente mercantil. Aunque aparentemente aumentó la competencia, se intensificó el control del capital, generando una mayor concentración a favor de los grandes monopolios estadounidenses.

La actual reconfiguración del sistema global se puede comprender a través de la metáfora del árbol propuesta por José van Dijck (2022), quien diferencia plataformas troncales de aquellas dependientes. Las plataformas troncales están inmersas en un proceso de infrastructuralización, controlando desde nodos intermedios hasta las raíces físicas del sistema, como cables submarinos, satélites y centros de datos. En este proceso, las grandes plataformas digitales—transformadas en monopolios globales (Valente, 2019)—comienzan a invertir directamente en infraestructura de telecomunicaciones. En la capa intermedia (aplicaciones), aunque existe diversidad en los desarrollos, su distribución es casi exclusivamente dependiente de Google y Apple. Por su parte, la capa de contenidos, que supera los límites de la industria cultural del siglo XX (Bolaño, Martins y Valente, 2022), se presenta fragmentada y competitiva, pero esencialmente dependiente de las plataformas dominantes.

El ascenso de estas plataformas digitales se explica también por las principales tendencias de la política de medios, en particular el impulso desregulador promovido por Estados Unidos desde la década de 1980 (Flew, Martin y Suzor, 2019, p. 38). Una de las ideas dominantes era que internet debía considerarse distinto de los medios tradicionales. Como lo observó Eli Noam (2009, p. 273), incluso tras su comercialización, se afirmaba que “la economía de los bits operaba bajo principios fundamentalmente diferentes de la economía de los átomos”.

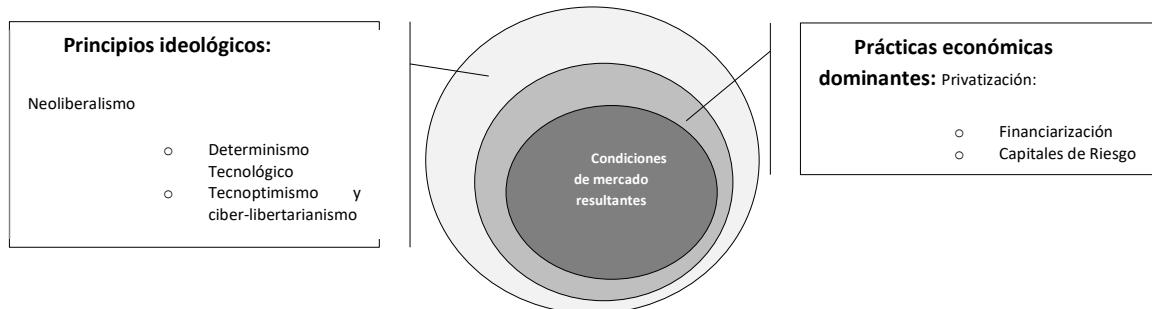
Desde los años 1990, el gobierno estadounidense adoptó una política de no intervención en la regulación de internet, permitiendo al sector privado consolidarse como actor principal en la gestión de la infraestructura digital. La Ley de Telecomunicaciones de 1996, y en particular su Sección 230, —incluida originalmente en la Communications Decency Act (1996), parte de la Telecommunications Act— otorgó inmunidad legal a las plataformas en relación con los contenidos publicados por sus usuarios, consolidando su estatus como intermediarios sin responsabilidad editorial (Mueller, 2015, p. 39). Este marco fue crucial para el crecimiento de las plataformas, al operar fuera del régimen legal que regía a los medios tradicionales. Esta lógica de libertad y desregulación llevó incluso a la idea de una “ingobernabilidad” de internet (Lessig, 1998).

Como señala Cófreces (2024), la primacía del mercado sobre la regulación estatal ha sido el principio rector de la política digital estadounidense, facilitando la explotación masiva de datos y la configuración privativa de los mercados digitales (Couldry y Mejías, 2019). La confianza en que la competencia sería suficiente para regular la economía digital justificó, en gran medida, la inacción del Estado frente a denuncias de prácticas monopólicas (Flew, 2021). Esta combinación de desregulación, inmunidad legal y políticas públicas pro-mercado favoreció la consolidación de gigantes como Alphabet, Meta, Amazon, Apple y Microsoft (Schaake, 2024; Srnicek, 2018).

Así, las grandes empresas tecnológicas estadounidenses no surgieron únicamente de la innovación privada, sino que fueron impulsadas por apoyos estatales, académicos y financieros. La articulación con el capital de riesgo resultó decisiva en su expansión en el marco neoliberal posterior a los años 1970. Se configuran dos pilares del modelo estadounidense de plataformas: por un lado, su vínculo estructural con el capital financiero, y por otro, una débil regulación estatal, que generó condiciones institucionales propicias para su desarrollo y proyección global.

Este patrón de crecimiento —facilitado por el capital financiero y tolerado por un Estado no intervencionista— consolidó una estructura altamente concentrada, dominada por pocas empresas (Alphabet, Meta, Amazon, Apple y Microsoft). A lo largo de tres décadas, este modelo se impuso globalmente, estructurando la arquitectura de internet bajo principios neoliberales: una red abierta, autorregulada y supuestamente gobernable. Aunque esta hegemonía se encuentra en crisis desde hace varios años, Estados Unidos continúa promoviendo y exportando su modelo de plataformas hiperconcentradas y desreguladas. Frente a ello, países y regiones del mundo se ven forzados a definir su posicionamiento. Algunos, como China, han desarrollado políticas industriales para establecer tecnologías propias y autónomas. Otros, como la Unión Europea, han avanzado en regulaciones sobre servicios, contenidos, modelos de negocios y protección de datos.

Figura 1: componentes políticos y económicos de la hegemonía digital estadounidense



Fuente: elaboración propia

Finalmente, el gráfico sintetiza los principales componentes políticos y económicos del modelo estadounidense de plataformas digitales. Este modelo, hoy extendido globalmente, articula principios ideológicos como el determinismo y optimismo tecnológico, y el ciberlibertarianismo —que postula a internet como un espacio excepcional, fuera de toda norma—, con prácticas dominantes como la alianza entre startups y capital financiero, que en pocas décadas derivó en la consolidación de gigantes tecnológicos capaces de controlar buena parte de la cadena de valor digital global.

3. Contradicciones, tensiones y crisis relativa de la hegemonía digital

A pesar de que Estados Unidos conserva una posición hegemónica en el plano digital, esa hegemonía atraviesa actualmente una fase de crisis relativa que puede ser analizada a partir de tres vectores principales: uno externo de carácter regulatorio, otro externo de naturaleza geopolítica, y un tercero interno vinculado a la pérdida de legitimidad doméstica del modelo de plataformas digitales (Rivero, 2025b).

En el plano externo, diversos países y bloques regionales han comenzado a percibir a las plataformas digitales estadounidenses no solo como actores económicos relevantes, sino como un problema a ser enfrentado. Esto se traduce en una intensificación de la presión regulatoria —con algunas iniciativas orientadas a limitar su poder de mercado, sus prácticas empresariales y su capacidad de explotación de datos— así como también en la imposición de sanciones económicas (Ministério da Fazenda, Brasil, 2024). De manera paralela, se suma la emergencia de China como

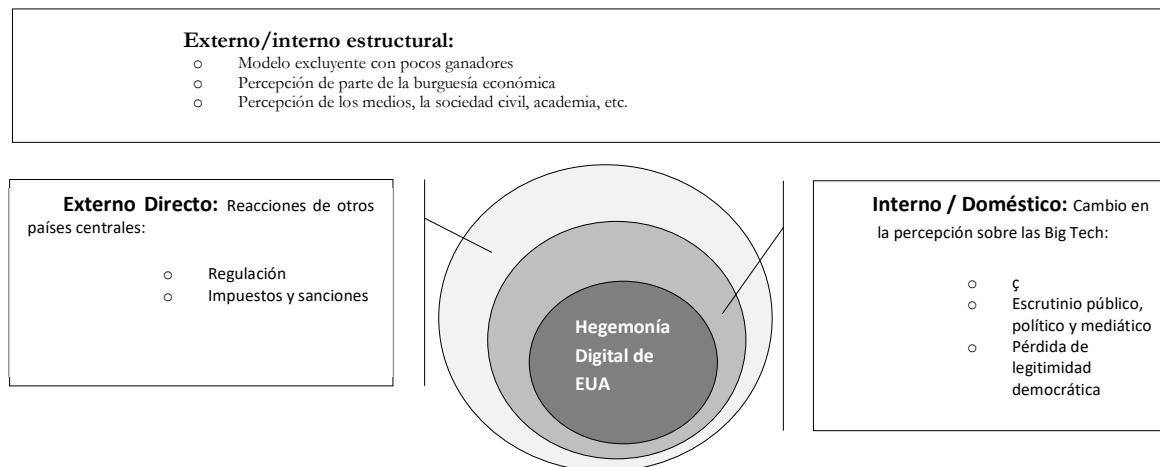
Hegemonía digital estadounidense en disputa: tensiones internas, presiones externas y un liderazgo en crisis

un actor con capacidad de disputar el liderazgo digital global. Durante la última década, este país ha logrado consolidar una estrategia industrial propia en el ámbito tecnológico, proyectando un modelo alternativo que desafía el dominio estadounidense tanto en términos de infraestructura como de servicios digitales (Jia y Kenney, 2022; Jia y Nieborg, 2022; Girado, 2021).

Por otra parte, a nivel interno, se registra un deterioro significativo de la legitimidad que las plataformas digitales solían poseer en el escenario doméstico. Esta pérdida de consenso guarda relación con la percepción creciente de que sus prácticas comerciales son incompatibles con los derechos de los usuarios, el funcionamiento de una economía competitiva y los principios de una vida democrática. Se trata de una erosión de la imagen idealizada de las plataformas, que en sus orígenes se presentaban como herramientas horizontales, democratizadoras y accesibles, pero que hoy aparecen asociadas a la vigilancia masiva, la manipulación informativa y la concentración de poder (Khan, 2017 y 2018; Wu, 2018).

Desde una perspectiva más amplia, que considera conjuntamente los factores externos e internos, se configura un escenario en el cual el capitalismo de plataformas comienza a ser cuestionado por diversos actores que antes lo apoyaban o toleraban. Como se verá en el siguiente gráfico, las tensiones pueden ser clasificadas en tres categorías conjeturales: tensiones internas o domésticas; tensiones externas directas; y tensiones estructurales que combinan elementos internos y externos.

Figura 2: tensiones que enfrenta la hegemonía digital estadounidense



Fuente: elaboración propia

Este nuevo contexto ha generado un escenario inédito en la historia reciente de Estados Unidos. Por primera vez desde el proceso judicial contra Microsoft en 1998, diversas empresas tecnológicas enfrentan simultáneamente litigios domésticos, presiones regulatorias internacionales, sanciones económicas por sus prácticas empresariales, y un creciente escrutinio por parte de la sociedad civil, la academia, sindicatos, referentes políticos e incluso algunos sectores del empresariado y los medios tradicionales de comunicación. Se va consolidando así un consenso transversal que sostiene que estas plataformas son demasiado grandes, sus prácticas demasiado controversiales, y que su estatus de intocables ha comenzado a desmoronarse.

Estas tensiones no provienen solamente del exterior. También dentro de Estados Unidos se ha hecho visible una contradicción estructural: el país necesita preservar el poder económico de sus empresas tecnológicas como instrumento central en su disputa geopolítica con China, pero al mismo tiempo reconoce las disfuncionalidades internas que dicha concentración genera. Esta paradoja sitúa al Estado en una posición ambigua, debatiéndose entre la necesidad de reestructurar internamente su economía digital y la urgencia de preservar el liderazgo global de sus empresas.

Una de las explicaciones posibles para esta pérdida de legitimidad radica en el hecho de que el modelo actual beneficia a muy pocos actores. Incluso dentro de la propia élite económica estadounidense existen sectores que se sienten excluidos de los beneficios generados por las plataformas. Lejos de tratarse de una economía inclusiva, el capitalismo de plataformas ha demostrado ser altamente excluyente, incluso para fracciones del capital tradicional que no logran obtener ventajas en este nuevo entorno digital.

La ruptura de la narrativa idealizada de las plataformas se cristaliza en dos momentos emblemáticos: las revelaciones de Edward Snowden en 2013 y, en particular, el escándalo de Cambridge Analytica en 2018. Este último involucró la explotación de datos personales de más de 87 millones de usuarios de Facebook para fines de manipulación electoral, evidenciando prácticas opacas y altamente cuestionables. Estos eventos marcan un punto de inflexión en la percepción pública, política y mediática sobre las plataformas, y dan inicio a una etapa que puede pensarse como el fin de una larga era de inocencia (Zuboff, 2025, p. 51).

Desde entonces, se ha producido un creciente escrutinio institucional. En 2021, el Congreso estadounidense recibió siete proyectos de ley orientados a regular los modelos de negocio de las plataformas. Aunque ninguno logró avanzar en el proceso legislativo, estas iniciativas reflejan un cambio de clima político y social, donde comienza a instalarse la idea de que las plataformas representan un problema tanto económico como democrático (Congressional Research Service, 2021).

Este viraje en la relación entre el Estado y las plataformas atraviesa tres administraciones de diferentes signos políticos. Iniciado en el primer mandato de Donald Trump (2017-2021), el impulso regulador cobró mayor fuerza durante el gobierno de Joe Biden (2021-2025), con la realización de audiencias públicas, revisiones de fusiones pasadas, investigaciones por prácticas anticompetitivas y propuestas legislativas. En el segundo mandato de Trump, persiste la tensión: si bien el apoyo de los referentes de las *big tech* a su figura política es notorio, no se han producido hasta el momento acciones gubernamentales concretas que respondan a dicho respaldo.

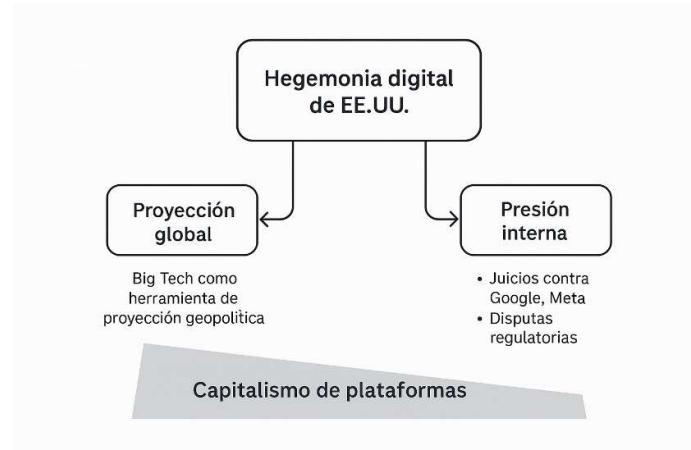
El sistema judicial, por su parte, constituye uno de los principales escenarios de esta disputa. Dos procesos emblemáticos —uno contra Google y otro contra Meta— permiten visibilizar los intentos institucionales por limitar las posiciones dominantes alcanzadas por estas empresas. El primero, iniciado en 2020 por el Departamento de Justicia (DOJ), acusa a Google de mantener ilegalmente un monopolio en los mercados de búsqueda y publicidad digital. El segundo, impulsado por la Comisión Federal de Comercio (FTC), se dirige contra Meta por prácticas anticompetitivas asociadas a la adquisición de Instagram y WhatsApp.

En ambos casos, el Estado estadounidense ha solicitado "remedios estructurales" que incluyen, entre otras medidas, el desmembramiento de ciertas unidades de negocio. No obstante, esta estrategia ha sido objeto de múltiples críticas: se trata de acciones ex post, que llegan cuando el daño ya está hecho; las empresas que podrían adquirir estas unidades suelen ser otros gigantes del

Hegemonía digital estadounidense en disputa: tensiones internas, presiones externas y un liderazgo en crisis

sector, lo que perpetúa la lógica oligopólica; y, sobre todo, estos remedios no cuestionan los fundamentos estructurales del capitalismo de plataformas (Bilic, Prug y Zitko, 2021).

Figura 3: Contradicción estructural del capitalismo de plataformas en EE.UU.



Fuente: elaboración propia

La figura ilustra esta contradicción central: por un lado, Estados Unidos necesita a sus plataformas como herramientas geoestratégicas clave para disputar el liderazgo tecnológico global; por otro, debe responder a las consecuencias económicas, políticas y sociales negativas que ese poder concentrado genera internamente. La hegemonía digital estadounidense, sostenida por una tríada de poder económico, normativo y simbólico, se encuentra atrapada entre la expansión global y la presión regulatoria doméstica.

Esta tensión ha generado una coalición inusual de actores afectados por el modelo de negocio de las plataformas: organizaciones de la sociedad civil, sindicatos, universidades, grupos de presión, referentes políticos y también sectores de la élite económica que no logran participar de la acumulación de riqueza generada. Entre ellos destacan los grandes medios de comunicación tradicionales, desplazados tanto en términos de ingresos publicitarios como de control sobre la circulación de contenidos.

El resultado es una fractura profunda en el sistema de poder digital estadounidense. Las plataformas han generado suficientes adversarios —algunos de ellos muy poderosos— como para que se justifique la apertura de un ciclo de disputa interna sobre los límites y alcances del capitalismo de plataformas. Esta contradicción se encuentra estrechamente ligada por un lado al avance del modelo europeo basado en la mayor presión regulatoria, y por otro, a la rivalidad estructural con China, y su agresiva política industrial para el sector tecnológico.

En la próxima sección se describen brevemente las principales características del modelo europeo de mayor robustez regulatoria para el sector de las empresas de tecnología y luego se presentan algunos indicadores que dan cuenta de la emergencia del “factor chino” como elemento clave en la reconfiguración del escenario geopolítico digital y la crisis de la hegemonía norteamericana (Bradford, 2024).

4. El modelo europeo: regulación y soberanía

A diferencia de su histórico liderazgo en sectores industriales estratégicos —como el automotriz o la ingeniería pesada—, la Unión Europea ingresó en la economía digital en una posición de dependencia estructural respecto de Estados Unidos. Desde los años setenta, los intentos de desarrollar estándares propios —como la European Informatics Network (EIN)— enfrentaron limitaciones técnicas y una débil coordinación institucional (Nieminen, Padovani y Sousa, 2023). Pese a la dificultad para articular una política industrial unificada entre los estados miembros de la Unión, la idea de una “sociedad de la información” fue presentada como motor de relanzamiento económico en el Libro Blanco Delors (1994), que proponía redes de información y autopistas digitales sustentadas en asociaciones público-privadas y desregulación del mercado laboral. Este impulso, sin embargo, no revirtió el estancamiento: las tasas de ganancia, productividad e inversión industrial europeas se mantuvieron rezagadas frente a las de Estados Unidos y Asia (Alves, 2020).

En este contexto, la “transición digital” europea se configuró más como una estrategia de reposicionamiento normativo que como una recuperación productiva. Hacia mediados de la década de 2010, la Comisión Europea lanzó la Digital Single Market Strategy (2015), definida como “el intento más ambicioso de la UE por responder al desafío de Estados Unidos, Japón y la ascendente China en la digitalización” (Nieminen, Padovani y Sousa, 2023, p. 13). Aquella agenda fue seguida por una estrategia más protecciónista con énfasis en la geopolítica (Bonnamy y Perarnaud, 2024). Esa orientación se profundizó en los programas Shaping Europe’s Digital Future (2020) y Digital Compass 2030: The European Way for the Digital Decade (2021), que buscaron articular soberanía digital, derechos ciudadanos y competencia justa. No obstante, las cifras revelan una dependencia estructural persistente: menos del 4 % de las principales plataformas globales son europeas, los microcircuitos locales representan menos del 10 % del mercado interno y el 90 % de los datos del bloque son administrados por empresas estadounidenses (Martins, 2025). Así, el liderazgo europeo se limita a casos puntuales —como Spotify o Booking en el caso de las aplicaciones— y se concentra en capas intermedias de la cadena de valor digital. De allí que, más que un polo alternativo de innovación, Europa se haya posicionado como un centro regulador global, en búsqueda de autonomía frente al dominio tecnológico estadounidense.

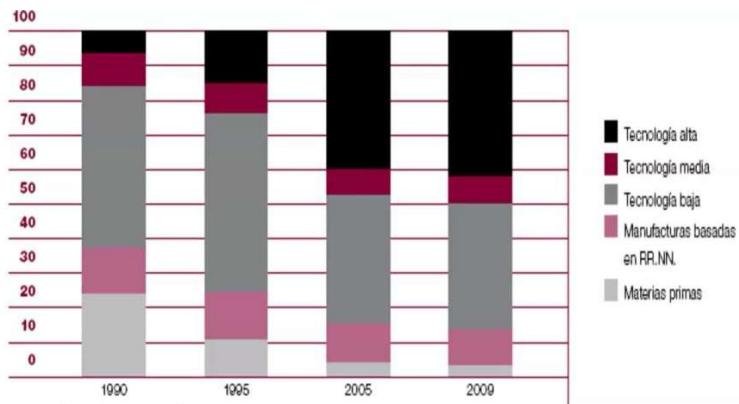
El modelo europeo de regulación cristaliza en instrumentos como el Digital Services Act (DSA) y el Digital Markets Act (DMA), aprobados en 2022. Estas normas establecen límites a las prácticas anticompetitivas —como la auto-preferencia y la concentración de datos— y promueven la interoperabilidad y la transparencia. Según Perarnaud (2024), la noción de soberanía digital de la UE “puede entenderse como un intento de recuperar el control sobre el ámbito digital y desarrollar capacidad de liderazgo internacional” (p. 4), lo que implica reforzar su capacidad de incidencia global a través de reglas y estándares propios. Este fenómeno, conocido como Brussels Effect (Bradford, 2020), traduce la influencia extraterritorial de la normativa europea, que tiende a fijar los marcos de referencia globales para el tratamiento de datos, la moderación de contenidos y la competencia en mercados digitales. No obstante, esta vocación normativa convive con contradicciones profundas: la persistente dependencia tecnológica de las infraestructuras y plataformas estadounidenses, la fragmentación política interna del bloque y un largo proceso de desinversión pública, privatizaciones y desregulación que debilitaron su base industrial (Nieminen, Padovani y Sousa, 2023). En consecuencia, el “modelo europeo” de regulación constituye más una estrategia defensiva de autonomía relativa que un verdadero proyecto de soberanía tecnológica,

cuyo alcance real continúa condicionado por los límites estructurales de la integración económica y la competencia global.

5. El “factor China” y la defensiva estadounidense

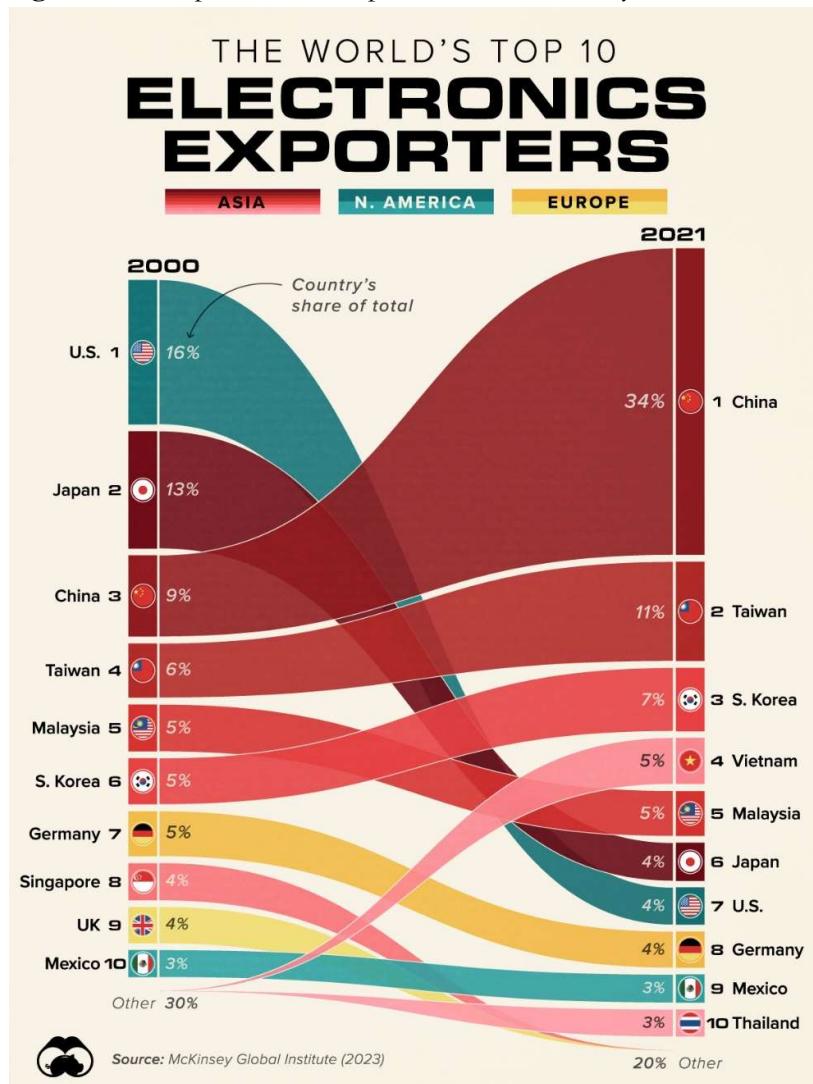
Un primer indicador relevante para comprender el ascenso chino como potencia tecnológica es el cambio en su perfil exportador. En el transcurso de apenas dos décadas —de 1990 a 2009— China dejó de concentrar sus exportaciones en materias primas y productos de baja intensidad tecnológica, y alcanzó un punto de inflexión en 2009, cuando el 50% de sus exportaciones correspondía a bienes de tecnología media o alta. El siguiente gráfico ilustra este cambio, destacando el crecimiento sostenido de las exportaciones de productos con alta tecnología, representados por la sección en negro.

Figura 4: Evolución del perfil exportador de China por intensidad tecnológica, 1990–2009



Fuente: Cepal, en base a COMTRADE

Un segundo gráfico permite desagregar el perfil exportador bilateral, observando con mayor detalle qué exportan los Estados Unidos a China y qué exporta China a Estados Unidos. En este último caso, sobresalen productos de alto valor agregado, como teléfonos móviles, computadoras y otros dispositivos de comunicación, lo que evidencia la consolidación de China como proveedor de tecnología avanzada en el comercio internacional.

Figura 5: Principales bienes exportados entre China y Estados Unidos

Fuente: McKinsey Global Institute (2023)

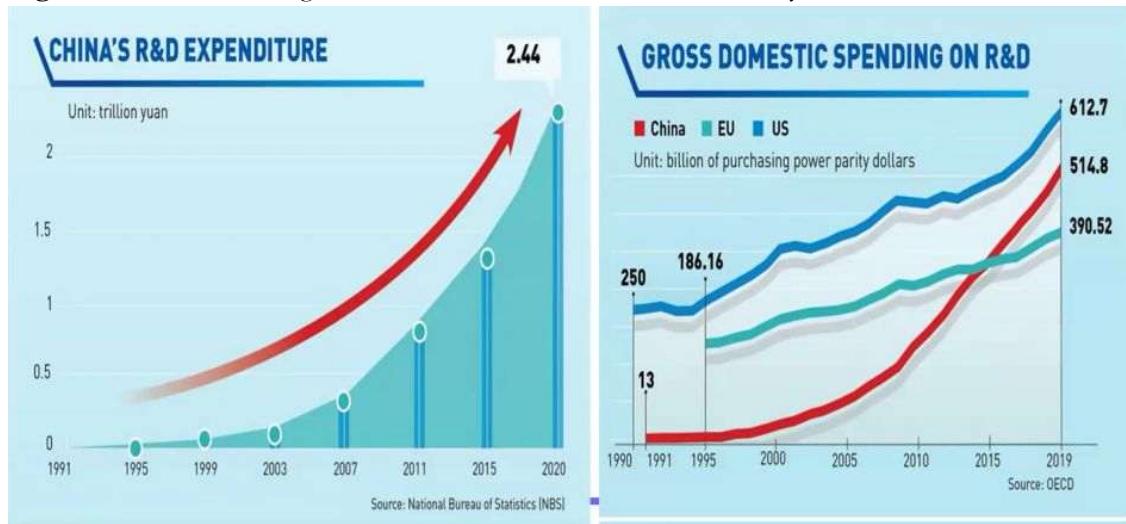
En el año 2000, Estados Unidos concentraba el 16% de las exportaciones globales de productos electrónicos, mientras que China representaba apenas el 9%. En 2021, esta relación se invierte de forma contundente: China pasa a representar el 36% del total de exportaciones mundiales de electrónicos, mientras que Estados Unidos cae al 4%. Esta transformación revela no solo un aumento cuantitativo del volumen exportado, sino un reposicionamiento cualitativo de China en la economía digital global.

Este proceso no puede atribuirse exclusivamente a un desarrollo autónomo de empresas nacionales chinas. En gran medida, se explica por el papel que desempeñan las empresas transnacionales —muchas de ellas estadounidenses— que instalan sus plantas de producción en territorio chino. Estas inversiones se concentran en regiones estratégicamente definidas por el gobierno chino, como parte de una política industrial orientada a la apropiación progresiva del conocimiento tecnológico.

Hegemonía digital estadounidense en disputa: tensiones internas, presiones externas y un liderazgo en crisis

A su vez, esta estrategia se articula con un aumento sostenido en la inversión en investigación y desarrollo (I+D). China comprendió tempranamente que no bastaba con convertirse en “la fábrica montadora del mundo”; era necesario también generar conocimiento propio para avanzar hacia la soberanía tecnológica. Esta apuesta se materializa tanto en la apropiación parcial del *know-how* de las empresas extranjeras como en un programa intensivo de financiamiento público para la ciencia y la tecnología.

Figura 6: Evolución del gasto nominal en I+D en China, EE.UU. y la UE, 2005–2019



Fuente: National Bureau of Statistics (NBS)

Fuente: OECD

Los resultados de esta política se reflejan también en la balanza de pagos por regalías y licencias tecnológicas. Aunque China sigue siendo deficitaria en este rubro, sus cifras mejoran progresivamente. Estados Unidos, por el contrario, mantiene un amplio superávit, lo cual evidencia su liderazgo en la propiedad intelectual. Así, mientras la balanza comercial de EE.UU. muestra déficits persistentes en bienes, la balanza de pagos revela una economía con gran capacidad para capturar valor a través de la exportación de conocimiento codificado, como patentes, software y marcas registradas⁵.

No obstante, este liderazgo estadounidense en conocimiento y propiedad intelectual contrasta con otro aspecto clave de la disputa tecnológica: el control de los minerales estratégicos. En este terreno, China ostenta una ventaja considerable. Es el principal productor y posee las mayores reservas de “tierras raras”, un grupo de 17 elementos químicos fundamentales para la fabricación de dispositivos electrónicos, motores eléctricos, teléfonos inteligentes, paneles solares y otros bienes de alta tecnología. En 2018, China produjo más del 70% del volumen mundial de estos minerales, alcanzando una cifra de 120.000 toneladas, y posee alrededor de 44 millones de toneladas en reservas comprobadas (Statista, 2019).

Este conjunto de indicadores —exportaciones de alta tecnología, liderazgo en producción electrónica, inversión creciente en I+D y control sobre minerales críticos— sustenta una política industrial nacional que combina integración a las cadenas globales con una estrategia soberana de

⁵ Ver Secondary income, other sectors, payments (BoP, current US\$) - United States
<https://data.worldbank.org/indicator/BM.TRF.PRVT.CD?locations=US>

largo plazo. Frente a ello, Estados Unidos ha respondido con una batería de medidas restrictivas y alianzas estratégicas destinadas a contener el avance tecnológico chino.

Estas respuestas se intensifican durante el gobierno de Joe Biden a partir de 2021, aunque muchas de ellas continúan políticas iniciadas bajo la administración Trump. Entre las principales iniciativas se encuentran:

- CHIPS and Science Act (2022): Esta ley asigna más de 50.000 millones de dólares en subsidios para fomentar la producción nacional de semiconductores y el desarrollo científico en sectores clave. Su objetivo es reducir la dependencia de Asia —en particular de China— y repatriar parte de la cadena productiva tecnológica a suelo estadounidense.
- Coalición de Semiconductores de las Américas (Americas Partnership for Economic Prosperity – Semiconductors): Esta iniciativa promueve la cooperación regional en el diseño, fabricación e investigación de semiconductores. Busca diversificar las cadenas de suministro y posicionar al hemisferio occidental como una alternativa geopolítica al liderazgo tecnológico chino.
- Chip 4 Alliance: Esta alianza informal liderada por Estados Unidos —e integrada por Japón, Corea del Sur y Taiwán— coordina políticas industriales y estratégicas en el sector de semiconductores. Su finalidad es limitar la cooperación tecnológica de estos países con China y asegurar un entorno “seguro” para el desarrollo de chips de alto rendimiento.

Estas iniciativas no solo revelan la importancia estratégica del sector tecnológico para la hegemonía estadounidense, sino que también expresan los intentos del gobierno federal por resolver, en simultáneo, las contradicciones internas del capitalismo de plataformas y las amenazas externas a su liderazgo global.

6. Una mirada panorámica a la crisis del capitalismo de plataformas

En el tramo final de este recorrido, resulta pertinente adoptar una mirada de conjunto que permita sintetizar algunos de los ejes ya trabajados y, al mismo tiempo, proyectar nuevas preguntas en torno a la sustentabilidad del modelo de capitalismo de plataformas impulsado desde Estados Unidos. Como se ha señalado a lo largo del análisis, este modelo enfrenta en la actualidad crecientes desafíos tanto externos como internos, que ponen en cuestión su legitimidad y su capacidad de reproducción en el mediano plazo.

En el plano externo, la hegemonía estadounidense es confrontada por actores estatales que disputan su liderazgo a partir de sus propias estrategias de desarrollo regulatorio y tecnológico. El caso de China, con su ambiciosa política de innovación industrial, constituye el desafío más contundente, pero no el único. También la Unión Europea ha promovido iniciativas regulatorias que buscan acotar el poder de las plataformas, constituyéndose en una referencia para otros países del Sur global.

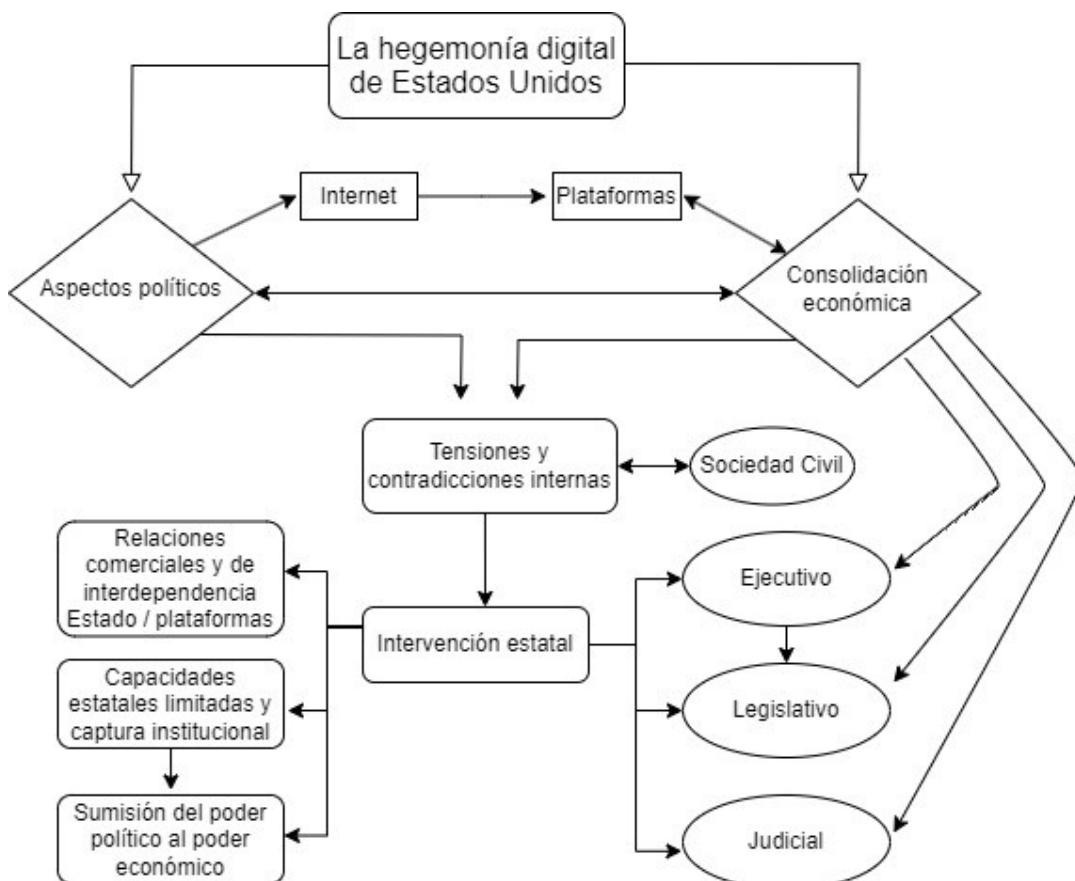
Simultáneamente, en el plano interno, el modelo comienza a ser identificado como parte del problema. Las críticas no se limitan a su impacto económico —expresado en términos de

Hegemonía digital estadounidense en disputa: tensiones internas, presiones externas y un liderazgo en crisis

concentración de mercado, desplazamiento de actores tradicionales y bloqueo a la competencia—sino que se extienden también a dimensiones políticas y simbólicas. La erosión de derechos ciudadanos, las amenazas al pluralismo informativo y la opacidad algorítmica son algunas de las consecuencias que han contribuido al deterioro de la legitimidad pública de las grandes plataformas digitales.

Esta doble presión —externa e interna— sitúa al Estado estadounidense en una posición paradójica: debe, por un lado, defender y proyectar internacionalmente un modelo de negocios que le ha reportado ventajas geopolíticas, y por otro, contener sus efectos disruptivos en el orden interno, mediante intervenciones legislativas, judiciales o regulatorias. El equilibrio entre estas dos exigencias se ha vuelto cada vez más inestable, y su desenlace permanece abierto.

Figura 7: Consolidación económica, contradicciones internas y desafíos regulatorios de la hegemonía digital de EE.UU.



Fuente: elaboración propia

El gráfico que aquí se presenta condensa algunas de las tensiones analizadas, y al mismo tiempo, sugiere otros caminos posibles para el análisis, que serán desarrollados en profundidad en futuros trabajos derivados de esta investigación. A modo introductorio, puede señalarse que las contradicciones que motivaron la acción estatal sobre las plataformas en los últimos años —

expresadas en audiencias en el Congreso, demandas judiciales y propuestas legislativas— coexisten con importantes limitaciones estructurales internas.

Entre estas limitaciones, cabe destacar, en primer lugar, la densa red de contratos que vincula al gobierno federal con las grandes tecnológicas, particularmente en áreas sensibles como defensa, seguridad y gestión de datos. En segundo lugar, la capacidad de lobby directo e indirecto de estas corporaciones ha sido determinante para frenar iniciativas regulatorias, condicionar el debate público y moldear la opinión de los legisladores. A ello se suma la presencia de “puertas giratorias” entre las empresas y la administración pública, que debilita la autonomía institucional y favorece la captura regulatoria.

Estos factores, entre otros, ayudan a explicar por qué, a pesar de la existencia de una voluntad política expresada con mayor nitidez durante la administración Biden, no se han concretado transformaciones sustantivas en el régimen regulatorio que rige el funcionamiento de estas plataformas. A más de una década del inicio del escrutinio público y político sobre el sector, el mercado digital estadounidense continúa mostrando altos niveles de concentración económica, sin que se hayan adoptado medidas eficaces para revertir dicha tendencia.

En este punto, puede recuperarse una hipótesis ya planteada por autores críticos del modelo, como César Bolaño: la posibilidad de que el capitalismo de plataformas sea, en última instancia, una estructura sin “remedios”. Una configuración económica intrínsecamente excluyente, impermeable a reformas de fondo, que reproduce sus contradicciones sin posibilidad real de resolución (comunicación personal, 13/05/2025). En una línea similar se inscribe Shoshana Zuboff (2025) cuando afirma que hay estructuras históricas que no se regularon; se abolieron. Argumenta la autora que no tenía sentido “regular” la esclavitud o el trabajo infantil como fallas corregibles del mercado; eran formas de producción incompatibles con el estándar democrático emergente. De este modo, si el régimen de plataformas descansa en la extracción por defecto de datos de conducta, la pregunta no es solo cómo lo hace —y con qué salvaguardas—, sino si ese proceso debe seguir siendo lícito por defecto. La propuesta que plantea la autora es en concreto ilegalizar la captura masiva de datos conductuales por defecto como insumo primario, como manera de desalojar un medio de producción —la captura indiscriminada de experiencia humana— y refundar el ecosistema sobre otros mecanismos e incentivos (Zuboff, 2025, p. 107-110)

Este panorama sugiere que el análisis del capitalismo de plataformas exige, cada vez más, una mirada situada que contemple las especificidades del contexto estadounidense, sin perder de vista sus implicancias globales. Entender cómo opera esta crisis desde el interior del país que vio nacer este modelo —y que aún hoy lo sostiene con todos sus recursos institucionales, empresariales y diplomáticos— resulta clave para proyectar escenarios futuros y pensar alternativas posibles desde otras coordenadas geopolíticas.

7. Conclusiones

El recorrido realizado a lo largo de este trabajo ha buscado desnaturalizar la hegemonía digital de los Estados Unidos, entendida no como un resultado inevitable del liderazgo tecnológico de ese país, sino como una construcción política, económica e institucional profundamente arraigada en las dinámicas del capitalismo contemporáneo. Desde sus fundamentos históricos y políticos, vinculados al despliegue del complejo tecno-industrial norteamericano y su articulación con los intereses geopolíticos globales, hasta la consolidación de mercados digitales caracterizados por

Hegemonía digital estadounidense en disputa: tensiones internas, presiones externas y un liderazgo en crisis

elevados niveles de concentración y poder corporativo, la hegemonía digital estadounidense ha operado como un vector privilegiado para la expansión de un modelo de acumulación basado en el control de datos, infraestructuras y normas.

Sin embargo, lejos de ser un fenómeno estable, dicha hegemonía se encuentra hoy atravesada por una serie de tensiones estructurales. Como se ha documentado, estas tensiones provienen tanto de presiones externas —encarnadas principalmente en el ascenso tecnológico y económico de China, así como en los esfuerzos regulatorios de la Unión Europea— como de una perdida creciente de legitimidad interna, expresada en el cuestionamiento político, judicial y social del modelo de negocios de las grandes plataformas digitales. La confluencia de ambos planos dibuja un escenario de crisis relativa, en el que el poder global de las Big Tech se ve desafiado por un conjunto diverso de actores, al tiempo que se torna cada vez más difícil para el propio Estado estadounidense sostener, sin fisuras, el andamiaje normativo y simbólico que permitió su expansión.

Este dilema alcanza una expresión particularmente aguda en el plano doméstico, donde la presión por limitar los efectos negativos de la concentración económica —como la exclusión de competidores, la captura de datos personales o la desinformación— convive con la necesidad estratégica de preservar a estas mismas empresas como herramientas de proyección internacional del poderío estadounidense. Así, el Estado se ve atrapado en una contradicción fundamental: necesita reestructurar internamente su economía digital, pero sin debilitar los pilares tecnológicos sobre los que se apoya su disputa geopolítica con otras potencias, en particular con China.

Los procesos judiciales recientes contra Google y Meta, junto con los intentos legislativos de mayor ambición regulatoria durante la administración Biden, expresan esta tensión irresuelta. Si bien revelan un giro importante en la actitud institucional hacia las plataformas, sus resultados concretos han sido limitados. Como se señaló, esta inercia puede explicarse por el peso de los contratos públicos con estas empresas, su capacidad de lobby, la captura regulatoria y la existencia de “puertas giratorias” entre los sectores público y privado. En ese contexto, cabe recordar el antecedente del caso Microsoft (1998-2001), cuyo desenlace —lejos de haber transformado la estructura del mercado— sirvió más bien para reafirmar los límites del Estado en su capacidad de alterar de forma sustantiva la arquitectura del poder económico digital.

Frente a este panorama, persiste un interrogante central que recorre transversalmente este trabajo: ¿Será Estados Unidos capaz de admitir el debilitamiento de su complejo tecnoindustrial por la vía de políticas públicas que limiten efectivamente el gigantismo económico de sus empresas tecnológicas, o prevalecerá su necesidad de proyectar poder hacia el exterior, consolidando un orden digital global que reproduce las desigualdades actuales?

La resolución de esta disyuntiva no es menor. Una salida que consista en reforzar los propios mecanismos del sistema, sin alterar sus fundamentos, puede derivar en una restauración de la hegemonía en otros términos, sin resolver las contradicciones de fondo. Por el contrario, una verdadera transformación requeriría no solo limitar el poder corporativo de las plataformas, sino también replantear el papel del Estado, la regulación democrática de los entornos digitales y la reapropiación pública del conocimiento tecnológico.

Mientras tanto, el hecho de que el capitalismo de plataformas comience a ser disputado en su propio centro, y no únicamente desde los márgenes del sistema, abre una ventana de oportunidad para reactivar debates que habían quedado relegados. En particular, la crisis relativa de la hegemonía digital estadounidense ofrece nuevas condiciones para retomar discusiones en torno a

la soberanía tecnológica, la autonomía digital y lo que algunos autores han denominado “cibernacionalismo”. Estas nociones, largamente desarrolladas desde la periferia del capitalismo, vuelven a cobrar vigencia como horizonte estratégico frente a un modelo que ha demostrado ser cada vez más incompatible con la justicia social, la diversidad cultural y la democracia sustantiva.

Referencias

- Alves, G. (2020). A crise estrutural do capitalismo global: o capital diante de seus limites no século XXI. En A. A. S. de Sousa, A. C. O. de Oliveira y L. B. da Silva (Orgs.), *Trabalho e os limites do capitalismo: novas facetas do neoliberalismo* (pp. 49–66). Navegando Publicações.
- Becerra, M. y Waisbord, S. (2024). Soberanía y nacionalismo en entornos digitales: la llamativa ausencia de América Latina en el debate mundial. *Signo y Pensamiento*, 43. <https://doi.org/10.11144/Javeriana.syp43.sned>
- Bilic, P., Prug, T. y Zitko, M. (2021). *The political economy of digital monopolies: Contradictions and alternatives to data commodification*. Bristol University Press.
- Bolaño, C. (2013). *Industria cultural, información y capitalismo*. (1^a ed.). Gedisa.
- Bolaño, C. R., Barreto, H. M. do R. y Rivero, E. A. (2025). Regulação de plataformas e soberania digital. *Liinc em Revista*, 21(1), e7530. <https://doi.org/10.18617/liinc.v21i1.7530>
- Bolaño, C. R., Martins, H. y Valente, J. (2022). Para a análise teórico-metodológica das plataformas digitais como estruturas de mediação a partir da Economia Política da Comunicação. *Avatares de la Comunicación y la Cultura*, 24. <https://doi.org/10.62174/avatares.2022.7615>
- Bonnamy, C. y Perarnaud, C. (2024). Introduction. EU Digital Policies and Politics: Unpacking the European Approach to Regulate the “Digital”. *Politique Européenne*, 81(3), 8–27.
- Bradford, A. (2020). *The Brussels effect: How the European Union rules the world*. Oxford University Press.
- Bradford, A. (2024). *Imperios digitales. La batalla global por la tecnología que marcará la geopolítica del futuro*. Shackleton Books.
- Cant, C. (2020). *Riding for Deliveroo: Resistance in the new economy*. Polity Press.
- Caisilli, A., Tubaro, P., Le Ludec, C. y Wahal, E. (2019). En la trastienda de la inteligencia artificial. Una investigación sobre las plataformas de micro-trabajo en Francia. *Arxiu de Ciències Socials*, 41, 85–108.
- Cancela, E. (2023). *Utopías digitales. Imaginar el fin del capitalismo*. Verso.
- Chesnais, F. (1996). *A mundialização do capital*. Xamã.
- Cófreces, J. (2024). Capitalismo de plataformas y neoliberalismo: reconstrucción de una alianza socio-técnica. *Hipertextos*, 12(21), e080. <https://doi.org/10.24215/23143924e080>
- Couldry, N. y Mejias, U. (2019). *The costs of connection: How data is colonizing human life and appropriating it for capitalism*. Stanford University Press.
- Flew, T. (2021). *Regulating platforms*. (1^a ed.). Polity.
- Flew, T., Martín, F. y Suzor, N. (2019). Internet regulation as media policy: Rethinking the question of digital communication platform governance. *Journal of Digital Media and Policy*, 10(1), 33–50.
- Girado, G. (2021). *Un mundo made in China: La larga marcha hacia la creación de un nuevo orden global*. Capital Intelectual.
- Jia, K. y Kenney, M. (2022). The Chinese platform business group: An alternative to the Silicon Valley model? *Journal of Chinese Governance*, 7(1), 58–80.

- Jia, L. y Nieborg, D. (2022). Analyzing Chinese platform power: Infrastructure, finance and geopolitics. En R. Hoyng, G. Chong y L. Pak (Eds.), *Critiquing innovation: New media in a multipolar world* (pp. 1–28). Michigan State University Press.
- Khan, L. M. (2017). Amazon's antitrust paradox. *The Yale Law Journal*, 126(3), 710–805. <https://www.yalelawjournal.org/note/amazons-antitrust-paradox>
- Khan, L. M. (2018). The ideological roots of America's market power problem. *The Yale Law Journal Forum*, 127, 960–979. <https://www.yalelawjournal.org/forum/the-ideological-roots-of-americas-market-power-problem>
- Lessig, L. (1998). Laws of cyberspace [Conferencia]. Taiwan NET 98. Taipei, Taiwan.
- Mandel, E. (1979). *El capitalismo tardío*. Ediciones ERA.
- Martins, H. (2025). *La gobernanza económica de las plataformas digitales en la Unión Europea* [Informe de investigación posdoctoral]. Obscom. <https://obscomplataformas.com.br/relatorios>
- Ministerio da Fazenda. (2024). Plataformas digitais, concorrência e regulação: uma análise da experiência comparada. *Secretaria de Reformas Económicas*. <https://www.gov.br/fazenda/pt-br/central-de-conteudo/publicacoes/relatorios/sre/benchmark.pdf>
- Mueller, M. L. (2015). Hyper-transparency and social control: Social media as magnets for regulation. *Telecommunications Policy*, 39(9), 804–810. <https://doi.org/10.1016/j.telpol.2015.05.001>
- Nieminen, H., Padovani, C. y Sousa, H. (2023). Why has the EU been late in regulating social media platforms? *Javnost – The Public*, 30(2), 174–196.
- Noam, E. (2009). *Media ownership and concentration in America*. Oxford University Press.
- Radetich Filinich, N. (2022). *Cappitalismo. La uberización del trabajo*. Siglo XXI Editores.
- Radetich Filinich, N. (2023). La smartphonización de la vida social. *Cuestiones de Sociología*, 27, 1–18. <https://doi.org/10.24215/23468904e148>
- Schaake, M. (2024). *The tech coup: How to save democracy from Silicon Valley*. Princeton University Press.
- Scholz, T. (2013). *Digital labor. The internet as playground and factory*. Routledge.
- Scholz, T. (2016). *Cooperativismo de plataforma. Desafiando la economía colaborativa corporativa*. Digital Communs Research Group.
- Scholz, T. (2017). *Uberworked and Uberpaid. How workers are disrupting the digital economy*. Polity Press.
- Srnicek, N. (2018). *Capitalismo de plataformas*. (1^a ed.). Caja Negra.
- Statista. (2019). China, mayor productor del mundo de minerales raros. <https://es.statista.com/grafico/18296/produccion-mineral-de-tierras-raras/>
- Sykes, J. B. (2021). The big tech antitrust bills. Congressional Research Service, R46875. <https://crsreports.congress.gov/product/pdf/R/R46875/3>
- Valente, J. (2019). *Tecnologia, informação e poder: das plataformas online aos monopólios digitais* [Tesis de doctorado, Universidade de Brasília]. <https://repositorio.unb.br/handle/10482/36948>
- Van Dijck, J. (2022). Ver a floresta por suas árvores: visualizando plataformização e sua governança. *Matrizes*, 16(2), 21–44.
- Williams, R. (2011). Televisión. *Tecnología y forma cultural*. (Trad.). Paidós. (Trabajo original publicado en 1974).
- Winseck, D. (2019). Internet infrastructure and the persistent myth of U.S. hegemony. En B. Haggart, K. Henne y N. Tusikov (Eds.), *Information, technology and control in a changing world* (pp. 93–120). Palgrave Macmillan. https://doi.org/10.1007/978-3-030-14540-8_5

- Wu, T. (2018). *The curse of bigness: Antitrust in the new gilded age*. Columbia Global Reports. <https://scholarship.law.columbia.edu/books/63/>
- Zuboff, S. (2025). *¿Capitalismo de vigilancia o democracia? Una lucha a todo o nada en la era de la información*. UNSAM Edita.
- Zukerfeld, M. (2010). De niveles, regulaciones capitalistas y cables submarinos: Una introducción a la arquitectura política de Internet. *VIRTUAlis*, 1, 5–21.
- Zukerfeld, M. (2014). Todo lo que usted quiso saber sobre Internet pero nunca se atrevió a googlear. *Hipertextos*, 1(2), 64–103.