

Apuntes sobre el concepto de “Hegemonía consensual” en el proyecto regional de Brasil a partir de las estrategias “IIRSA-COSIPLAN” y “Campeones Nacionales”

Autor: Dario Clemente

UBA/FLACSO/CONICET

e-mail: dclemente@flacso.org.ar

Introducción

El desempeño internacional de Brasil en la fase reciente de integración regional ha sido objeto de un intenso debate sobre sus capacidades de liderazgo y su carácter de potencia regional. En particular, Brasil es considerado como el promotor principal de la nueva estructura institucional que se ha conformado en Sudamérica a partir de la fundación de la Unasur y la Celac. Sin embargo, las numerosas debilidades observadas en esta nueva construcción regional han sido frecuentemente asociadas a una incapacidad de Brasil de cementar su control sobre la región.

El modelo de “hegemonía consensual” propuesto por Sean Burges se inserta en este debate desafiando algunos de sus puntos de partida al plantear la hegemonía como una estructura potencialmente dissociada de la presencia de un Estado claramente dominante y fundada sobre el consenso de los integrantes. Esta concepción “libera” a Brasil de la obligación de ejercer un liderazgo abierto e indiscutido, aceptando además posibles “insubordinaciones” por parte de sus aliados en el marco de un poder estructural que asegura que el proceso general de integración marcha hacia la satisfacción de los intereses brasileños de largo plazo.

En este trabajo queremos reflexionar sobre la validez analítica del concepto de hegemonía consensual a partir de los resultados de una investigación de posgrado sobre la iniciativa de infraestructura regional de UNASUR IIRSA¹-COSIPLAN y la promoción de la creación e internacionalización de multinacionales brasileñas “Campeones nacionales” (CN) como

1 Iniciativa de Infraestructura para la Región SudAmericana, Consejo Suramericano de Infraestructura y Planeamiento

estrategias internacionales de Brasil². En particular, nos interesa presentar algunos elementos que confirman el modelo de Burges y debatir otros que ofrecen un nuevo punto de vista sobre el difícil equilibrio entre coerción y consenso que el proyecto regional de Brasil conlleva.

En la primera sección reconstruimos el concepto de hegemonía consensual de Burges y su aplicación al caso de Brasil bajo los gobiernos del Partido de los Trabajadores. En una segunda parte abordamos la cuestión de IIRSA y CN en cuanto estrategias internacionales de Brasil, considerando su rol en el proyecto regional de Brasil, sus efectos sobre los países sudamericanos y el tipo de reacciones que despiertan, observando en particular la creación de consenso alrededor de ellas. En la tercera parte debatimos la vigencia del modelo de hegemonía consensual a partir del análisis del despliegue de IIRSA y CN, presentando elementos que confirman su potencial analítico así como algunos que lo ponen en discusión. Finalmente, en el apartado de conclusiones proponemos algunas líneas de investigación futura para profundizar el estudio del proyecto regional de Brasil y la construcción de hegemonía y consenso en la región.

La hegemonía consensual de Brasil

Finalizando la década del 2000, Sean Burges ha propuesto analizar el comportamiento de Brasil en la región a través del concepto de “hegemonía consensual”, identificando un proyecto organizado alrededor de la colocación de América del Sur como espacio geopolítico y geoeconómico distinto en el cual las necesidades brasileñas habrían sido el factor unificador del proceso de regionalización. Sin embargo, según el mismo autor, ese intento habría sido finalmente frustrado por la falta de disponibilidad de Brasil para aceptar limitaciones a su soberanía y aumentar el grado de provisión de “bienes comunes”, transformando así la relación en una “hegemonía cooperativa” (Pedersen, 2002).

El planteo de Burges (2008, 2015) debe su originalidad en el ámbito de la literatura sobre el rol de Brasil en Sudamérica a la inclusión del elemento del consenso, descartando a la vez que sea necesario lograr un liderazgo explícito para ejercer un rol determinante en la configuración de poder de la región. En su particular comprensión de la hegemonía, esta, en cuanto estructura fundada sobre el consenso y la realización de objetivos considerados comunes, es separable analíticamente

² “Las estrategias IIRSA-COSIPLAN y “Campeones Nacionales” en el proyecto regional de Brasil: la construcción de una hegemonía (2002-2016)” (Tesis de maestría defendida en mayo del 2018). FLACSO Argentina, Buenos Aires.

del actor hegemónico. La presencia de un país dominante pasaría en este sentido en un segundo plano, sin que este necesite ejercer un liderazgo evidente, ya que su “poder estructural” (Strange, 1994) le asegura que el conjunto de las iniciativas de los países a él asociados, responda en primer lugar a sus intereses fundamentales, a pesar de presentarse como la satisfacción de necesidades individuales.

Según su modelo de hegemonía consensual, dadas las escasas capacidades económicas de Brasil para asumir el “costo” de su liderazgo, el proyecto hegemónico se habría fundado en tres dimensiones fundamentales: capacidades materiales, ideas e instituciones. Esta construcción sería consensual en el sentido que incluye prioridades potencialmente en competencia y determina resultados positivos comunes, mientras que el elemento coercitivo no es explícito en términos de dominación, sino implícito en el alto costo que comporta para los demás países la exclusión de dicho proyecto. Esto se vería reflejado particularmente en el complejo entramado institucional que se arma bajo el liderazgo de Brasil, que incluye la creación de UNASUR y CELAC, en la reconfiguración del MERCOSUR, pero también en la institución del Consejo Sudamericano de Defensa en UNASUR y de la inclusión de la IIRSA en la misma.

Según Burges (2008), el “paquete ideacional” que Brasil ofreció a la región se basaba sobre tres pilares: la formación de un mercado regional que favoreciera las empresas locales; la consolidación de una base sobre la cual negociar comercialmente con las potencias del norte desde una posición común y en condiciones más equitativas (ej. ALCA); la realización de un ambicioso plan de infraestructura regional (IIRSA) financiado parcialmente por Brasil. En particular, el ofrecimiento de una integración “suavizada” a la economía global, a través de una interpretación espuria del liberalismo económico, junto a la provisión de tecnologías y financiamientos que de otra manera hubieran sido de difícil acceso, habría permitido al proyecto de Brasil de lograr tracción en la región. Al mismo tiempo, los costos para Brasil eran relativamente bajos mientras que el país se posicionaba como centro geográfico y económico de la región, desarrollando los corredores de la IIRSA como una telaraña a su alrededor y orientando los intereses empresarios de los otros países hacia su mercado.

No obstante, después de una exitosa fase inicial de “concertación” (Merke, 2015), en la cual las ventajas inmediatas de asociarse al liderazgo brasileño parecían ser suficientes para que los demás países apuntalaran el proyecto de Brasil, en una fase siguiente éste perdió tracción. El mismo Burges (2015) avanza la hipótesis que la búsqueda de una hegemonía consensual pueda ser considerada como una fase temporaria en la cual el Estado líder acumula credibilidad, la cual

empero finalmente tiene que ser empleada para favorecer un salto cualitativo en el tipo de relación que el líder mantiene con los demás países para no correr el riesgo de ser desperdiciada. En el caso de Brasil, el pedido de sus aliados de establecer una “hegemonía cooperativa” (Pedersen, 2002) –en la cual el líder acepta limitaciones a su soberanía en favor de las instituciones colectivas y aumenta el grado de provisión de “bienes comunes”– habría terminado chocando con su falta de disponibilidad para asumir esas limitaciones a su autonomía nacional.

Sin embargo, según Burges (2008) el fracaso de Brasil en establecer una hegemonía consensual no afectaría el potencial de este concepto para estudiar el comportamiento de las potencias emergentes, considerando sobre todo que “ (...) el mero intento de formar una hegemonía consensual provee al Estado líder con resultados que pueden compensar el fracaso último de este proyecto; la naturaleza de no dominación de la hegemonía consensual habilita una serie de cambios en la naturaleza de las relaciones regionales que involucra al menos parcialmente los intereses del Estado líder” (Burges, 2008: 66, traducción propia). En nuestro caso, consideramos oportuno retener la afirmación de que hubo un intento hegemónico por parte de Brasil, a pesar de su fracaso. En este sentido tomamos el modelo de hegemonía consensual propuesto por Burges como punto de partida para estudiar el rol que las estrategias de creación de empresas “Campeones Nacionales” y de la IIRSA-COSIPLAN han tenido en el proyecto regional de Brasil y la correspondencia de estas con dicho modelo.

IIRSA y CN como estrategias internacionales de Brasil

Dos estrategias han tenido un rol cabal en el despliegue del proyecto regional de Brasil en la fase reciente: la iniciativa de infraestructura regional de UNASUR IIRSA-COSIPLAN y la promoción de la creación e internacionalización de multinacionales brasileñas “Campeones nacionales” (CN). Consideramos IIRSA y CN como “estrategias” internacionales del Estado brasileño, en cuanto políticas orgánicas que se originan en su interno y se orientan, sucesivamente, a la región, para ser incluidas en su política exterior para Sudamérica.

La IIRSA tiene origen en la “Primera Cumbre de Presidentes Sudamericanos”, organizada por el ex presidente brasileño Fernando Henrique Cardoso en el año 2000 en ocasión de los quinientos años del “descubrimiento” de Brasil (Agostinis y Palestini 2014), donde recibió el apoyo de la totalidad de los países del sub-continente. La IIRSA se concentra en los sectores de energía, transporte, infraestructura y telecomunicaciones, apuntando a mejorar la conectividad interna a la región y sobre todo hacia Asia, por medio de una serie de

conexiones intermodales, además de aumentar las cadenas productivas con valor agregado y el monto de las exportaciones. A tal fin, las obras se distribuyen según ejes geográficos que se superponen y cubren la casi totalidad del territorio sudamericano, estructurados en función de áreas de productividad y exportación, llamados “Ejes de Integración y Desarrollo” (EID). La IIRSA está pensada desde la demanda, actual o potencial, de los mercados internacionales y en este sentido la realización de “corredores comerciales” es de primaria importancia.

En Brasil la creación de grandes empresas tiene sus raíces en la conformación de los “Emprendimientos de Domínio Público” (EDP), empezada en las décadas del '40 y del '50 e impulsada con fuerza por la dictadura militar a partir de los años '60 (Santos, 2015). Sin embargo, es durante los dos gobiernos de Lula da Silva que el Estado brasileño ha asumido la tarea de fomentar la creación de empresas Campeones Nacionales con el objetivo principal de facilitar su inserción internacional. Esta estrategia se inserta en el establecimiento de un modelo doméstico “neodesarrollista” , que entre otras cosas abandona las medidas proteccionistas y la orientación industrial en favor de la mejora de la competitividad internacional de seleccionadas empresas exportadoras, concentradas en sectores en los cuales el país goza de una ventaja comparativa (Ban, 2013). En este contexto, la expansión en el exterior de estas firmas es justificada por los efectos positivos que tendría sobre la economía en general, como generación de divisas, aumento de las exportaciones y el acceso a nuevas tecnologías (Alem y Cavalcanti, 2005).

Sin embargo, nuestra investigación (Clemente, 2018) muestra como sea necesario estudiar estas estrategias sin separarlas, entendiéndolas como componentes diferenciados pero complementarios del proyecto regional de Brasil. Esto tiene que ver en parte con haber sido elaboradas en el mismo periodo, durante los mandatos de Fernando Henrique Cardoso en los años '90, y reestructuradas por los gobiernos del PT en el ámbito del lanzamiento de un nuevo proyecto regional. Pero también porque persiguen los mismos intereses concretos y comparten un horizonte de largo plazo.

La IIRSA se presenta como el contrapunto infraestructural de un proyecto geopolítico: la “construcción” de un espacio integrado en Sudamérica que se diferencie del concepto más clásico de América Latina y que tenga a Brasil como su eje articulador fundamental, posicionándolo como centro geográfico y económico de la región (Burges, 2008, Quiliconi, 2013). Al mismo tiempo, una vez realizada en su entereza, va a constituir una especie de

“telaraña” de corredores comerciales tejida alrededor de Brasil, asegurando la provisión de bienes primarios y energía al mercado brasileño, a la vez que conecta este con los mercados compradores de Sudamérica y el exterior. Este “mercado expandido” va a ser aprovechado primariamente por las multinacionales de origen brasileña, que se posicionan como las más poderosas entre las autóctonas y penetran los mercados locales realizando fusiones y adquisiciones, pero este no es el único punto en común. Una de las necesidades que están en el origen de IIRSA, en efecto, es la de reservar el mercado de las licitaciones públicas de construcción civil a las empresas brasileña, excluyendo de la competencia las norteamericanas, las europeas y las asiáticas (Tussie, 2016). Este régimen de preferencia no oficial está garantizado por los préstamos del Banco Nacional de Desarrollo Económico y Social (BNDES) que está atrás de la mayoría de los préstamos que viabilizan las obras del IIRSA a lo largo de la región, y los cuales prevén el empleo de mano de obra brasileña y la compra de servicios de empresas de ese país.

La idea en común a las dos estrategias es entonces situar al mercado brasileño en el centro de un red infraestructural y comercial conectada a la economía global y dotar ese mercado de empresas competitivas internacionalmente, en un doble movimiento que tiende a “englobar” la región y someterla a las exigencias internas de Brasil. Sin embargo, los países de la región no han dejado de tomar posición con respecto a estas dos estrategias, y el tipo de reacción que han tenido ha influenciado su despliegue.

La IIRSA es considerada una de las iniciativas más exitosa de la fase de integración regional reciente y a pesar de nacer en base a una propuesta brasileña se ha multilateralizado rápidamente, en su organización y financiamiento, hecho simbolizado por la inclusión en la estructura de la UNASUR como COSIPLAN. Entre las razones de este éxito se encuentran principalmente la provisión de financiamiento y de capacidades tecnológicas que el BNDES y las empresas constructoras brasileñas ofrecían y que de otra forma no hubieran estado a disposición de los otros países. Sin embargo, la oposición a la realización de varias obras por parte de la población local y casos de corrupción e incumplimiento por parte de las constructoras han llevado a que en la fase más reciente el desarrollo de la IIRSA se haya vuelto “silencioso” (Cortés, 2014), en el sentido de que los países sudamericanos han empezado a presentar las obras como desvinculadas de esta iniciativa y de la idea misma de integración, es decir como proyectos nacionales.

Sin embargo, no son solo las constructoras a haber protagonizado episodios de fricción con los gobiernos de la región. Varias empresas “campeones” han tenido problemas al instalarse en los mercados sudamericanos en relación a cuestiones como impuestos, permisos ambientales, concentración propietaria, cierre de unidades productivas, transferencias de ganancias, controles de precios, etc., lo cual en algunos casos ha llevado a que estas eligieran dar marcha atrás con inversiones ya realizadas. No obstante, es importante observar que la estrategia de creación de empresas campeones no ha sido presentada nunca en el exterior con esta denominación, y que aun dentro de Brasil, su definición y organicidad han sido objeto de un intenso debate. Esto no ha impedido, empero, que al contrario que la IIRSA CN haya sido interpretada por los países de la región como síntoma de un expansionismo imperialista de Brasil, y que la creciente molestia mostrada por los otros gobiernos haya llevado la diplomacia brasileña a un esfuerzo por disociarse abiertamente de las empresas campeones y de su actuación.

En este sentido, un hallazgo de nuestra investigación es que las dos estrategias, al salir de las fronteras brasileñas y expandirse en la región, “se esconden” para buscar evitar obstáculos a su realización. Obstáculos determinados no solo por los efectos que tienen en las sociedades de la región, sino también por el mismo hecho de constituir estrategias del Estado brasileño y de su proyecto para Sudamérica.

IIRSA y CN y la hegemonía consensual

El análisis del despliegue de IIRSA y CN y de las implicancias de estas dos políticas para los países de la región muestra algunas de las dificultades inherentes a una construcción de tipo consensual como la que Brasil ha intentado con su proyecto regional, y el precario equilibrio entre las dimensiones coercitiva y consensual de la hegemonía.

Según Burges (2008, 2015), la dimensión consensual del proyecto regional de Brasil a comienzo del presente siglo quedó plasmada en el ofrecimiento de ese país de crear un mercado común, lograr una posición negociadora como bloque regional *vis-a-vis* las potencias comerciales y realizar un plan de infraestructura de gran alcance, la IIRSA. Tomados en conjunto, estos elementos contribuían a conformar un modelo “suavizado” de integración a la

economía globalizada, donde la apertura comercial acompañaba la atención puesta en el equilibrio socio-económico de las sociedades sudamericanas y a la protección de la industria local.

Si bien el comportamiento de Brasil y de los otros países de la región en ocasión de foros globales y multilaterales no es objeto de este trabajo, notamos, como indican varios trabajos (Sanahuja, 2011; Quiliconi y Peixoto, 2013; Mesquita, 2016), que Brasil ha adoptado en más de una ocasión un “doble estándar”, al presentarse a veces como vocero de Sudamérica -a menudo sin promover consultas previas- y a veces optando por alinearse con los países BRICS o con los países industrializados, en detrimento de los intereses de los países de la región. Esto no significa que la alianza informal con Argentina y otros países no haya sido fundamental en casos como el rechazo definitivo al ALCA, pero paradójicamente eso parece haber sido el punto más alto alcanzando en tiempos recientes por la concertación regional, y que la cohesión con respecto al posicionamiento común en ámbitos de negociación internacional haya ido disminuyendo en los años siguientes a esos eventos.

El estudio de la IIRSA y CN poco nos dice también sobre la construcción de un mercado único regional, aunque este diseño del proyecto brasileño parece haber prosperado relativamente más que la constitución de un bloque negociador. No obstante los problemas recurrentes que tiene, el MERCOSUR sobrevive y ha llegado a ampliar su membresía incluyendo a Venezuela, y otros Estados han sido aceptados como miembros asociados. En este sentido el objetivo heredado por la UNASUR (Agostinis, 2014) de trabajar en la confluencia de los espacios económicos regionales (CAN y MERCOSUR) parece todavía ser parte de las perspectivas de integración a largo plazo, y el reciente acercamiento entre Alianza del Pacífico y MERCOSUR puede constituir un ulterior paso adelante en esa dirección. En una óptica menos institucional, sin embargo, un mercado único regional es lo que la IIRSA, y en menor medida CN, apuntan intrínsecamente a realizar, en cuanto plantean un espacio geoeconómico más integrado, con intercambios comerciales fluidos a nivel local, así como con los mercados globales. De esa manera, los avances de la iniciativa de infraestructura pueden ser interpretados como un acercamiento a la conformación de una economía de escala regional, si bien aún no institucionalizada en un “mercado común”. Es así que al menos dos de las consideraciones de Burges (2008) resultan evidentemente acertadas.

La primera tiene que ver con el posicionamiento como centro geográfico y económico de Sudamérica que el proyecto regional de Brasil persigue, simbolizado por el diseño de “telaraña” de la IIRSA que se teje a su alrededor. En este sentido podemos afirmar que la construcción de un espacio económico integrado en la región ha ido de paso con su contemporánea estructuración

alrededor de las necesidades del mercado brasileño y de su penetración por parte de las firmas de ese país, lideradas por las empresas campeones.

La segunda se refiere a la intención de Brasil de orientar los intereses de la clase empresarial de los países sudamericanos hacia su economía, objetivo que parece haber sido alcanzado, si bien parcialmente, con respecto, al menos, a las exportaciones de materias primas y productos no elaborados de los países más chicos, pero también de la producción industrial de países como Argentina, flujos que han aumentado o se han consolidado en los últimos años. Esto ha sido en parte producto del desarrollo de la IIRSA, pero también de los encadenamientos productivos regionales que la expansión de las empresas campeones ha favorecido.

Finalmente, creemos que la IIRSA, si bien con sus numerosos problemas de ejecución, representa una realización parcial del ofrecimiento de realizar un plan de infraestructura de alcance regional. Esto aparece como uno de los aspectos más exitosos del proyecto regional de Brasil, viabilizado gracias a la disponibilidad de financiamiento y de recursos tecnológicos de los cuales los otros países no estaban provistos y de la adaptabilidad de las obras a diferentes modelos de desarrollo.

Resulta particularmente interesante la hipótesis que deriva de estos “ofrecimientos”, es decir que Brasil estuviese presentando a la región la posibilidad de integrarse a la economía global de una forma “blanda”, o gradual, por medio de un bloque regional sólido. Consideramos que esta idea encuentra confirmación parcial en las estrategias analizadas, en las cuales se pueden apreciar aspectos tanto de inspiración neoliberal (corredores comerciales, ejes de desarrollo, empresas *global players*) como desarrollistas (encadenamientos productivos regionales, creación de empleo, integración infraestructural).

Mientras que los primeros son el reflejo de la reorganización geoeconómica de la región, emprendida para lograr una integración más competitiva a la globalización, los segundos representan el intento paralelo de *regionalizar* el proceso de apertura y de amortizar sus efectos sobre las economías locales. En otras palabras, el proyecto regional de Brasil en la fase analizada presenta muchos de los elementos clave del modelo neodesarrollista que era contemporáneamente implementado a nivel doméstico por los gobiernos del PT, el cual ha sido definido como el “desarrollismo de la fase neoliberal del capitalismo” (Boito, 2012:6).

Es importante, sin embargo, no olvidar que el análisis de Burges (2008) del proyecto regional de Brasil incluye un elemento central de coerción, aunque disimulado: la amenaza de exclusión de dicho proyecto para los países incumplidores. Según este autor, la eventual exclusión del “paquete”

formado por mercado común, negociación comercial en bloque e IIRSA tendría un costo demasiado alto para ser sostenido, llevando a un conformismo generalizado de los países sudamericanos atrás de la propuesta brasileña, que tiene un trasfondo tipo coercitivo, aunque disfrazado como meramente consensual. En nuestra opinión, este elemento se ve reflejado en el despliegue de las estrategias IIRSA y CN. La IIRSA es una iniciativa que recibe el apoyo constante de todos los países de la región, los cuales han llegado a cancelar la realización de algunas obras solo en raras ocasiones y bajo gran presión popular. El mismo carácter “silencioso” que este plan ha adquirido parece ser una táctica adoptada por los gobiernos para asegurar su consecución a toda costa. Sin embargo, el componente más problemático de la iniciativa es constituido por la ligazón entre los gobiernos y las empresas brasileñas, en este caso las constructoras, que ha ido empeorando a causa de los numerosos escándalos de corrupción acontecidos. Esta relación se tensiona aún más en el caso del ingreso de las firmas brasileñas a los mercados de la región, es decir la fase de expansión de los Campeones Nacionales. Limitándonos a las políticas aquí analizadas, consideramos acertada, pues, la afirmación de Burges (2008) sobre el poder coercitivo inherente al proyecto regional de Brasil, y planteamos como hipótesis que en el caso de IIRSA y CN, la amenaza de exclusión a los otros países ha funcionado en el sentido de viabilizar la segunda por medio de la primera, “atando” en parte la expansión de los capitales brasileños a la realización de la IIRSA. Esta afirmación es válida no solo con respecto a la evidente correlación que existe entre las obras de infraestructura y los servicios ofrecidos por las constructoras, sino también, indirectamente, en el sentido de que la penetración de las empresas campeones ha sido aceptada por los países de la región como “contrapartida implícita” a la inclusión en la IIRSA con su financiamiento preferencial y al acceso al mercado brasileño (y mundial) que constituye su telón de fondo.

Conclusión

El despliegue de IIRSA y CN parece confirmar los argumentos centrales del modelo de “hegemonía consensual” de Sean Burges (2008, 2015), sobre todo la posibilidad que Brasil estuviese ofreciendo a la región una integración “blanda” y en bloque a la economía global y el elemento implícito de coerción de su proyecto: la amenaza de exclusión del mismo proyecto para los países incumplidores. El primero se ve reflejado en la regionalización “neodesarrollista” del proceso de apertura comercial emprendido por estas estrategias, cuidando de amortizar sus efectos sobre las economías locales, mientras que el segundo explicaría la aceptación por parte de los países de la región de la penetración de las empresas campeones como “contrapartida implícita” a la

inclusión en la IIRSA con sus ventajas.

No obstante, el escenario de la construcción de hegemonía en la región por parte de Brasil parece ambiguo, siendo que se observa la presencia de elementos que sugieren el exitoso establecimiento de esta, pero al mismo tiempo estos elementos son contradictorios. El mismo Burges ha explicado el fracaso del intento hegemónico de Brasil a partir de su negativa a ofrecer más “bienes públicos regionales” y a compartir cuotas de liderazgo, boicoteando el establecimiento de una verdadera “hegemonía cooperativa” (Pedersen, 2002). El consenso logrado inicialmente por el proyecto regional de Brasil entre los países sudamericanos se habría así difuminado rápidamente en ausencia de un “salto de calidad” del mismo.

Sin embargo, para lograr una mirada comprensiva sobre el proyecto regional de Brasil y su carácter hegemónico, parece ser necesario ir más allá de las relaciones interestatales y vincular la construcción de consenso emprendida por ese país, así como el alcance de su poder coercitivo, con las fuerzas sociales que componen las sociedades sudamericanas, considerando aspectos de la hegemonía tales como la ideología, el rol de la sociedad civil y de las fracciones de clase. En particular, por un lado parece oportuno averiguar la relación entre esta construcción hegemónica y el modelo social, económico y político neodesarrollista aplicado en Brasil entre 2002 y 2016, con su mayor atención al desarrollo productivo y al combate a la desigualdad social, junto al mantenimiento de los pilares neoliberales de la competitividad y la estabilidad macroeconómica. Por otro lado, más allá de examinar la sociedad civil de Brasil y la correlación de fuerza entre actores sociales durante la fase neodesarrollista, también se observa la necesidad de un análisis profundo de la vinculación entre el proyecto regional de Brasil, así como vehiculizado por estrategias como IIRSA y CN, y actores de la sociedad civil de otros países sudamericanos.

Bibliografía

Agostinis, G. y Palestini (2014). “Constructing regionalism in South America: the cases of transport infrastructure and energy within UNASUR.” EUI working paper RSCAS 2014/73.

Alem, A. C., & Cavalcanti, C. E. (2005). “O BNDES e o apoio à internacionalização das empresas brasileiras: algumas reflexões.” *Revista do BNDES*, 12(24), 43-76.

- Ban, C. (2013). "Brazil's liberal neo-developmentalism: New paradigm or edited orthodoxy?" *Review of International Political Economy* 20(2): 298-331.
- Boito, J. A. (2012). As bases políticas do neodesenvolvimentismo. *Fórum Econômico da FGV*. São Paulo.
- Burges, S. W. (2015). "Revisiting consensual hegemony: Brazilian regional leadership in question". *International Politics*, 52(2), 193-207.
- Burges, S.W. (2008). "Consensual Hegemony: Theorizing Brazilian Foreign Policy after the Cold War". *International Relations*, 22(1), 65-84.
- Clemente, D. (2018). *Las estrategias IIRSA-COSIPLAN y "Campeones Nacionales" en el proyecto regional de Brasil: la construcción de una hegemonía (2002-2016)* (Tesis de maestría). FLACSO Argentina, Buenos Aires.
- Cortés, E. J. (2014). *Dilemas ecoterritoriales de la integración regional: IIRSA en las sociedades de Bolivia y Chile*. (Informe Proyecto Becas de Investigación CLACSO-Asdi).
- Merke, F. (2010). *De Bolívar a Bush: los usos del regionalismo en América Latina*, Buenos Aires: Mimeo.
- Mesquita, R. (2016). "The hegemonic hermano: South American collective identity and Brazilian regional strategy". *Canadian Journal of Latin American and Caribbean Studies / Revue canadienne des études latino-américaines et caraïbes*. 41(2), 215-238.
- Pedersen, T. (2002). "Cooperative Hegemony: Power, Ideas and Institutions in Regional Integration". *Review of International Studies* 28, pp. 677-96.
- Quiliconi, C. (2013). "Modelos competitivos de integración en el Hemisferio Occidental: ¿liderazgo competitivo o negación mutua?". *Revista CIDOB d'Afers Internacionals (Nº 102-103)*, 2013, pp. 147-168
- Quiliconi, C. y Peixoto, J. (2013). "Río + 20: ¿Hacia un nuevo modelo de Desarrollo latinoamericano?". *LATN Serie Crecimiento Verde e Inclusivo*, 149.
- Sanahuja, J. A. (2011). "Multilateralismo y regionalismo en clave suramericana: el caso de

UNASUR”, *Revista Pensamiento Propio, CRIES*. Año 16 (33). Pp 115-158.

Santos, P. A. S. (2015). *Dois momentos da política de campeões nacionais: governo militar (1968-1979) e Dilma Rousseff (2011-2014)*. (Monografía). Insper, Sao Paulo.

Susan Strange, *States and Markets*, 2nd edn (London: Pinter, 1994).

Tussie, D. (2016). Strategic Intervention in Brazil: Aiding the Market, Building Economic Diplomacy. En *Convención anual de International Studies Association*, Atlanta.