Globethics Repository



La Comunidad Sudamericana de Naciones [The South American Community of Nations]

This page was generated automatically upon download from the Globethics Repository. More information on Globethics see https://www.globethics.net. Data and content policy of Globethics Repository see https://repository.globethics.net/pages/policy.

Item Type	Article
Authors	Giacalone, Rita
Publisher	Fundación Friedrich Ebert (FES)
Rights	Creative Commons Copyright (CC 2.5)
Download date	2026-11-05 22:55:32
Link to Item	http://hdl.handle.net/20.500.12424/218543

La Comunidad Sudamericana de Naciones: ¿una alianza entre izquierda y empresarios?

A pesar de los profundos cambios políticos experimentados en América Latina, con el ascenso de líderes de izquierda en muchos países, la relación entre los empresarios y los diferentes gobiernos no se ha visto afectada de manera sustancial. Una de las manifestaciones más concretas de este raro entendimiento es la Comunidad Sudamericana de Naciones, una iniciativa impulsada especialmente por tres gobiernos de izquierda –los de Brasil, Argentina y Venezuela– que, sin embargo, beneficiará a los empresarios con contratos de construcción y, más adelante, con el abaratamiento del costo de fletes y la disminución del tiempo de envío para sus productos industriales.

Rita Giacalone

El origen de la Comunidad Sudamericana de Naciones

La relación entre gobiernos y empresarios, o entre poder político y empresas, no es un tema nuevo. Lo novedoso es que, a pesar del contexto sudamericano, caracterizado por la llegada al poder de varios gobiernos de izquierda, este vínculo parece mantenerse con pocos cambios. El proceso de integración regional es quizás el espacio donde más interactúan ambos actores, y permite apreciar qué razones explican la continuidad de la relación entre ellos.

Rita Giacalone: Ph.D. en Historia; profesora titular de Historia Económica de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Los Andes (Mérida, Venezuela). Autora, entre otras publicaciones, de *Los empresarios frente al Grupo de Los Tres* (Nueva Sociedad, 1999).
Palabras clave: integración, gobiernos de izquierda, empresarios, Comunidad Sudamericana de Naciones.

La Comunidad Sudamericana de Naciones (CSN) se estableció en diciembre de 2004, un año después de que culminaran las negociaciones entre los dos grupos de integración sudamericanos –la Comunidad Andina de Naciones (CAN) y el Mercosur– para establecer un tratado de libre comercio entre ellos. Esta posibilidad había sido planteada por Brasil como alternativa al Tratado de Libre Comercio de América del Norte (Tlcan) firmado por Canadá, Estados Unidos y México, teniendo en cuenta los efectos negativos del acuerdo sobre la exportación de productos manufacturados brasileños a EEUU, y de productos agrícolas brasileños y argentinos hacia México (Chami Batista; Nogués, p. 456). Aunque la asociación de las dos grandes iniciativas de integración regional de América Latina –CAN y Mercosur– no sustituiría el ingreso libre de aranceles al mercado estadounidense, contribuiría a desplazar importaciones mexicanas hacia Colombia y Venezuela[1] y nivelaría el campo de juego entre Brasil y México dentro de Sudamérica (Giordano, p. 5)[2].

La negociación entre los dos grupos fue difícil. Existen «objetivos de negociación divergentes, crisis políticas y económicas domésticas, oposición de grupos de interés domésticos y un comercio interregional insignificante» (Harnett), que disminuyen el interés por el acuerdo. Por otro lado, los incentivos económicos positivos están asimétricamente distribuidos entre los países del Mercosur: mientras las exportaciones brasileñas hacia los países de la CAN se componen de productos manufacturados, las de los otros miembros (Argentina, Paraguay y Uruguay) se basan en recursos naturales, que los países andinos mantienen protegidos. Además, Brasil resulta beneficiado porque se espera que el acuerdo genere desarrollo en su región nordeste a través del acceso a los recursos energéticos venezolanos (Giordano, p. 5).

Después de posponer varias fechas, en diciembre de 2003 se firmó el Acuerdo de Complementación Económica (ACE) 59, entre el Mercosur y Colombia, Ecuador y Venezuela. El comercio entre los países de la CAN y los del Mercosur sigue regido por tres acuerdos comerciales: el ACE 59, uno de 1996 entre el Mercosur y Bolivia (ACE 36) y otro de agosto de 2003 entre el Mercosur y Perú (ACE 58). Paraguay y Uruguay mantienen acuerdos bilaterales con varias naciones andinas. En 2004, a pesar de no haberse alcanzado un único acuerdo de libre comercio, los gobiernos de los países de ambos bloques –sumados a Chile, Guyana y Surinam[3]–

1. Desde 1994, México tiene un acuerdo de libre comercio con Colombia y Venezuela (Giacalone 1999).
2. El Tlcan otorgó ventajas a México en tecnología e inversiones, poniéndolo en mejores condiciones para vender sus productos en Sudamérica.
3. Estos últimos, aunque localizados en Sudamérica, son miembros de la Comunidad del Caribe (Caricom).

establecieron la CSN. Entre sus objetivos, según la Declaración de Cusco de 2004, se destacan la promoción del comercio y las inversiones entre sus miembros, la coordinación de las instituciones de ambos grupos, la integración de la infraestructura regional y una mayor participación de la sociedad civil en el proceso de integración.

Históricamente, los países latinoamericanos orientaron sus economías en direcciones extrarregionales

La firma del acuerdo implica un cambio en América Latina, ya que las propuestas previas de unión política y económica habían fracasado a pesar de la base cultural, histórica e idiomática común. Históricamente, los países latinoamericanos orientaron sus economías en direcciones extrarregionales: hacia EEUU los de la zona norte, y hacia Europa los del sur. Solo cuando hubo fracturas importantes del comercio internacional (como ocurrió durante la Primera y la Segunda Guerras Mundiales) surgieron intentos de aumentar las vinculaciones comerciales intrarregionales. Una vez finalizada la Segunda Guerra Mundial, la Cepal impulsó un proyecto de desarrollo sobre la base de la industrialización por sustitución de importaciones, reforzado mediante la integración económica regional (Orrego Vicuña). Recién entonces, las similitudes culturales se procesaron en términos políticos para convertirse en las bases de la integración, demostrando que «no son políticamente relevantes por sí mismas» (Neumann, p. 65).

En esta trayectoria, Brasil –el país más importante de la región y eje de la CSN– no se distinguió por impulsar la integración. Las causas de que su participación en el proceso de integración no contribuya al éxito de éste se explican por la combinación de sus diferencias étnicas, lingüísticas y culturales con los países de origen hispano. A ello hay que sumar la distancia geográfica con el resto del continente y, desde 1964, el cambio de régimen político y de orientación económica hacia una estrategia incompatible con la integración (Rego, p. 282). En efecto, el gobierno militar brasileño adoptó una política de promoción de exportaciones basada en incentivos estatales, que chocaba con los principios de la integración y es el origen de su actual política en el Mercosur (pp. 274-280).

La continuidad de la política industrial brasileña se relaciona con una política exterior basada en un «paradigma globalista», que no se ha modificado desde los 60. Éste combina la crítica nacionalista a la política exterior estadounidense, generada en el Instituto Superior de Estudios Brasileños,

y la visión de las relaciones centro-periferia de la Cepal, con un enfoque realista de las relaciones internacionales (Motta Veiga, p. 72). En este esquema, la diplomacia económica se utiliza para complementar el desarrollo industrial en el ámbito doméstico y para mantener la autonomía frente a EEUU (p. 73). Esta posición se originó en el Ministerio de Relaciones Exteriores y se ha mantenido a lo largo de las últimas décadas, pues la transición entre el gobierno militar y el régimen democrático se realizó de forma pactada. Esto facilita «la permanencia de estructuras de protección y de incentivos fuertemente discriminatorios en términos intersectoriales, que beneficiaron (…) a los mismos sectores *import competing* favorecidos por la política industrial y de apoyo a las exportaciones de las décadas anteriores (sectores automovilístico, químico, electro-electrónico y de bienes de capital)» (p. 78). En este contexto, la decisión de Brasil de impulsar el Mercosur contribuyó al logro de dos objetivos de su política de desarrollo industrial: por un lado, alcanzar una actuación autónoma en el sistema internacional; por otro, aumentar su poder de negociación frente a EEUU, lo que lo llevó a seguir actuando en función de una competencia económica con sus socios, más que en función de una cooperación con ellos (pp. 73-74).

La idea de la CSN fue lanzada por el presidente Fernando Henrique Cardoso, quien en 2000 convocó en Brasilia la primera Reunión Cumbre de Presidentes Sudamericanos. Allí sentó las bases para organizar el espacio sudamericano en un proyecto político que excluyera a México, su tradicional competidor por el liderazgo regional (Mindreau). En 1997, Cardoso consideraba que la integración sudamericana se apoyaba en tres pilares de tipo económico: comercio, infraestructura física y energía. Los aspectos políticos se incorporaron después, poco antes de 2000, de forma complementaria (Malamud, p. 245). Desde entonces, el discurso del gobierno brasileño manejó un horizonte político acotado a Sudamérica, que constituye un espacio más fácil de controlar (ya que excluye a México) y en el que puede moverse como el actor principal.

En la cumbre realizada en Brasilia, se aprobó un programa de desarrollo infraestructural denominado Iniciativa de Infraestructura Regional Sudamericana (Iirsa), con un plan de acción que incluía carreteras, ferrovías, hidrovías, telecomunicaciones y energía. Esta idea había sido discutida previamente por Brasil y Perú como un modo de reactivar y desarrollar puertos peruanos en el Pacífico y, a través de Bolivia y Paraguay, construir carreteras que los conectaran con San Pablo (*Revista del Mercosur*, p. 56). El plan resurgió como

una iniciativa brasileña para vincular las carreteras de Perú y Brasil a través de la región amazónica, complementando las hidrovías hacia el sur, que favorecen la circulación regional dentro del Mercosur.

La oportunidad de los empresarios

En 2004, el gobierno de Luiz Inácio Lula da Silva asumió la formulación práctica de la integración sudamericana, impulsado por el ascenso de gobiernos de izquierda en otros países de la región (Malamud, p. 425). El proceso político permitió entonces que se conformara un núcleo de gobiernos que, según la definición de Cantori y Spiegel (Neumann, p. 55), cumplen las condiciones necesarias: originan la idea de región, la formulan y se benefician de ella. En este sentido, puede afirmarse que Brasil se inscribe dentro de este esquema ya que da origen a la idea de la CSN, la formula e impulsa, y se beneficia de ella. Venezuela, en cambio, no la origina, ya que su propuesta regional es la Alternativa Bolivariana para las Américas (ALBA), con un horizonte latinoamericano y no sudamericano (Naim Soto; Parlamento Latinoamericano). Sin embargo, apoya su formulación y se beneficia políticamente por el elemento de enfrentamiento con EEUU. En Argentina existe apoyo, pero sin compromiso ideológico: el beneficio económico consistiría en el acceso a los recursos financieros y petroleros venezolanos. Estos tres países constituyen el núcleo de la CSN (Zibechi).

De acuerdo con lo anterior, el mayor interés y la mayor participación en un acuerdo entre los países andinos y los del Mercosur deberían registrarse entre los empresarios brasileños y, especialmente, entre aquellos cuyas empresas operan con economías de escala. Según Milner (1997a, p. 9), los acuerdos regionales son necesarios cuando los mercados domésticos se vuelven pequeños para las empresas pero éstas no están listas para competir en el mercado global. En esos casos, las empresas presionan para que sus gobiernos establezcan acuerdos regionales (Milner 1997b, p. 79).

Pero para analizar en profundidad la conformación de los bloques regionales, las preferencias de las empresas no son suficientes, ya que los gobiernos tienen motivaciones propias para firmar acuerdos de integración. Para Milner (1997b), las condiciones que favorecen el establecimiento de estos acuerdos son las siguientes: a) tarifas bajas; b) importancia de las economías de escala para sus empresas; c) posibilidad de establecer diferencias según sectores; d) un mercado nacional pequeño para una escala óptima de producción; e) un entendimiento político entre los gobiernos.



El mayor interés y la mayor participación en un acuerdo entre los países andinos y los del Mercosur deberían registrarse entre los empresarios brasileños y, especialmente, entre aquellos cuyas empresas operan con economías de escala

En Brasil se cumplen estas condiciones: hay acuerdos de preferencias arancelarias y de complementación económica con los demás países sudamericanos, por lo cual los aranceles son bajos entre ellos; las empresas industriales que producen bienes con mayor valor agregado (automotriz, electrónica, etc.)[4] operan con economías de escala y, desde la crisis argentina de 2002, han sobrepasado la capacidad de consumo del Mercosur; los acuerdos permiten mantener excepciones para ciertos sectores[5]; el mercado doméstico brasileño es aparentemente grande, pero un sector importante de su población no puede comprar manufacturas finales; y por último, existe una alianza política entre los gobiernos de Brasil, Argentina y Venezuela, que se manifiesta en distintos planos (Zibechi).

También en el sector de los servicios existen compañías, especialmente en el área de la construcción, beneficiadas por el desarrollo de la infraestructura regional sudamericana. Un ejemplo es Odebrecht, la mayor empresa brasileña del sector, que construye actualmente los principales proyectos de infraestructura en Venezuela y la carretera interoceánica que vinculará Brasil con los puertos del Pacífico peruano[6]. Incluida en el programa quinquenal de desarrollo de Brasil, la iniciativa recibe líneas de crédito del Banco Estatal de Fomento y responde a demandas del sector agroindustrial brasileño[7] (Gudynas), pues la carretera permitiría la exportación de soja y otros cereales del norte de Mato Grosso y de productos manufacturados de la zona franca de Manaos, a través de Rondonia, hacia China y el Sudeste asiático. Además, la soja brasileña, de clima tropical, podría fomentar el desarrollo de una industria avícola, de clima templado, en las tierras altas peruanas (Hamilton). Otros consideran incluso que permitiría una integración industrial con China, proyectada años atrás, cuando los militares brasileños aceptaron compartir con ese país un proyecto satelital (Granovsky).

4. Estos sectores respaldaron las negociaciones entre la CAN y el Mercosur e incrementaron sus exportaciones hacia la región después de un acuerdo entre Brasil y la CAN en 1999 (Harnett).
5. Brasil protege sectores como el del acero, aun dentro del Mercosur. Preferencias similares para la industria electrónica repercuten en sus disputas con EEUU (Felder/Hurrell) y en su oposición al Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA).
6. El costo del proyecto es de 810 millones de dólares y la construcción fue otorgada a dos compañías brasileñas (Odebrecht y Andrade) sin licitación pública (<www.AmericaEconomia.com> Nº 303, 8/08/2005).
7. Sobre el *lobby* de este sector frente al gobierno brasileño, v. *The Economist*.

En este esquema, es evidente que al menos dos objetivos de la CSN –el acuerdo comercial y el desarrollo infraestructural– favorecen los intereses de los empresarios brasileños y les permiten alcanzar buenas ganancias en dos etapas: ahora, mediante contratos de construcción y, más adelante, abaratando el costo del flete y disminuyendo el tiempo de envío para sus productos industriales y agrícolas hacia los países andinos. La Iirsa es el programa que más ha avanzado (Mindreau, p. 11) y que muestra mayor continuidad entre los gobiernos de Cardoso y Lula. El proyecto fue presentado bajo la presidencia de Cardoso en 2000 (IDB) y, en 2004, apareció como objetivo de la CSN, impulsado por el gobierno de Lula. Ese mismo año se concretó la «Agenda de Implementación Consensuada 2005-2010», con 31 proyectos a ejecutarse en ese lapso (<www.iirsa.org>).

Esto ha dado lugar a acusaciones que retoman las críticas a la hidrovía Paraguay-Paraná del Mercosur, tanto de la izquierda radical como de los grupos ecologistas, a los gobiernos de Brasil y Argentina, a los que se acusa de haberse aliado con los grandes empresarios del área de la construcción y de la explotación de recursos naturales, bajo el patrocinio del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), para expoliar la Amazonia (Llairó, p. 312)[8]. Los críticos sostienen, además, que partidos de izquierda como el Partido de los Trabajadores (PT) brasileño habrían llegado a un acuerdo con las clases dirigentes de su país, situación que se repetiría en otros Estados. Según estos cuestionamientos, la presencia de manifestaciones espontáneas de base –por parte de integrantes del Movimiento de los Sin Tierra, piqueteros, etc.– haría preferible a los ojos del *establishment*, incluidos los empresarios, la llegada al gobierno de partidos de izquierda «pragmática»[9], controlables y capaces de manejar el descontento. A cambio del apoyo empresarial, estos gobiernos les permitirían hacer buenos negocios.

Otra interpretación explica la influencia empresarial en la política exterior brasileña como efecto de la presencia de un sector privado organizado y cohesionado, que articula sus relaciones con el Estado mediante una asociación cúpula, la Confederación Nacional de Industriales (CNI). Esto contrasta con un sistema de partidos débil y fragmentado, lo que permite que los sectores industriales que controlan la CNI –industria automotriz, electrodomésticos e informática– influyan fuertemente en la política comercial (Nielson 1997, pp. 7-8). Estos sectores utilizan economías de escala en su producción, pero carecen de

8. Algunos ejemplos pueden encontrarse en <www.colombia.indymedia.org>, <www.grain.org/biodiversidad> y <www.accionecologica.org>.
9. Para la distinción entre «izquierda pragmática» e «izquierda borbónica» v. Teodoro Petkoff (2005).

la capacidad para competir globalmente o con EEUU: el resultado es, de acuerdo con esta interpretación, el impulso de los empresarios a un mercado sudamericano integrado. Según esta hipótesis, los industriales manejan la política comercial en favor de sus facciones dominantes para eliminar las voces de otros sectores, que se beneficiarían con una mayor apertura[10] (p. 14). Por otro lado, los empresarios también aportan a las campañas electorales y obtienen influencia para conseguir medidas favorables en temas que los afectan directamente[11] (p. 27). Esta interpretación argumenta otras razones a la hora de explicar por qué los empresarios brasileños consiguen que sus gobiernos acepten sus demandas; el resultado, sin embargo, es el mismo.

El objetivo brasileño es prepararse para la inserción en los mercados globales, pues el gobierno ha señalado reiteradamente que Brasil es un «jugador global», cuyo destino es proyectarse hacia mercados mayores que el regional

En resumen, el objetivo brasileño es prepararse para la inserción en los mercados globales, pues el gobierno ha señalado reiteradamente que Brasil es un «jugador global», cuyo destino es proyectarse hacia mercados mayores que el regional, y el desarrollo infraestructural colaboraría en esta dirección. De esta forma, la CSN le permitiría alcanzar objetivos de afirmación geopolítica regional[12], en coincidencia con los intereses de los grandes empresarios. Como consecuencia, se consolida una alianza explícita –o implícita– entre los empresarios más poderosos y un gobierno de izquierda.

Izquierda y empresarios: balance de la relación

Tomando en cuenta lo expuesto hasta ahora, conviene preguntarse qué cambios se han producido en la izquierda, en los empresarios y en el contexto en el que ambos actores se relacionan, para que esta relación sea posible. Los cambios en la izquierda latinoamericana han sido caracterizados ya por analistas calificados (Harnecker; Vilas), al igual que las razones que llevan a sus dirigentes a asumir posiciones pragmáticas al llegar al gobierno.

10. Hay testimonios de apoyo al ALCA por parte de los sectores textiles y del calzado, de constructores de buses (Marco Polo) y de aviones de pasajeros (Embraer) en André Lahoz y José Roberto Caetano (2001).
11. La denuncia que hizo estallar el escándalo de corrupción en el gobierno de Brasil en 2005 resultó de un enfrentamiento entre dos empresas privadas, que se disputaban un contrato con el gobierno.
12. Y hasta de proyección política más amplia, como la obtención de un asiento permanente en el Consejo de Seguridad de la ONU (Tollefson, p. 296).

En relación con los empresarios, puede señalarse que se han vuelto más activos para incidir en la opinión pública (a través del financiamiento de *think tanks* y otros centros formadores de opinión) y para vincularse en redes regionales. Estos cambios fueron resultado de la crisis de la década del 80, que hizo desaparecer su confianza en la capacidad del Estado para prevenir y resolver situaciones económicas complejas. También se produjo, por la misma causa, una desvalorización de las asociaciones empresariales, que condujo a los grandes empresarios a preferir la acción directa en lugar de otros métodos.

En cuanto al contexto de las relaciones gobierno-empresarios, el cambio más notable ocurrido durante los 90 fue la mayor concentración de la política económica y de la política exterior en el Poder Ejecutivo. Esto favoreció la posibilidad de que los grandes empresarios establecieran vínculos personales y directos con el poder político, dejando de lado la función mediadora de las asociaciones empresariales en favor de una influencia más personalista (Giacalone 1999)[13]. Hubo, además, cambios en las relaciones entre estos dos actores debido a la necesidad de los gobiernos de conseguir acceso a una competencia técnica que no poseían para negociar acuerdos comerciales o de integración (Bizzozero/Grandi). La prueba de este cambio en la relación es la participación activa de empresarios brasileños y argentinos en las reuniones Mercosur-Unión Europea, en las negociaciones del ALCA y en las ruedas de negocios, auspiciadas durante las visitas presidenciales a otros países. Esta interacción ha permitido un proceso de aprendizaje, especialmente cuando se trata de manejar situaciones conflictivas. El ALCA, percibido como una amenaza por los gobiernos de Cardoso y Lula y por los sectores de manufactura final brasileños, contribuyó a acercarlos e incidió sobre sus intereses y objetivos. Como consecuencia, algunos analistas consideran que los empresarios brasileños ya no temen a la izquierda[14] (Korseniewicz/Macías, p. 230).

Una cuestión adicional, también relevante, consiste en determinar si la alianza entre el gobierno de Brasil y el sector privado es parte de un fenómeno general sudamericano, o si admite manifestaciones nacionales en las cuales los intereses de los empresarios terminarían enfrentándose entre sí. Una respuesta la ofrece Raúl Zibechi (2005), quien explica la alianza Venezuela-Brasil-Argentina del siguiente modo: Venezuela ofrece petróleo barato y con buen

13. En la empresa argentina Techint se advierte un cambio entre la posición de su anterior presidente, Roberto Rocca, opuesto a cualquier participación en política (Giacalone 2004, p. 119), y la del actual, Paolo Rocca, vinculado a Néstor Kirchner (Rouillon).
14. Esta afirmación se refiere al gobierno de Cardoso y no al de Da Silva, pero este último no ha producido cambios significativos en la política económica del primero.

financiamiento, mientras que Argentina y Brasil buscan «resolver problemas o necesidades internas: la primera, sus déficits energéticos por falta de inversión, y la segunda, ampliar los mercados para el pujante empresariado industrial y el *agrobusiness*»[15].

En este sentido, los acuerdos entre la CAN y el Mercosur y los entendimientos bilaterales entre Venezuela y Brasil «parecen destinados a beneficiar al empresariado de Brasil, que tiene una balanza comercial muy favorable con Venezuela y necesita ampliar sus mercados para continuar su expansión» (Zibechi). En efecto, Brasil posee una importante estructura de producción industrial, una industria pesada con tecnología avanzada y, aunque hay multinacionales y sus grandes empresas están aliadas con capital internacional, la mayoría de las industrias son brasileñas y el capital financiero nacional ocupa una posición dominante en la economía. Para Zibechi, es la única burguesía latinoamericana con atributos de burguesía nacional, ya que sus intereses están asentados y ramificados en la economía del país. Este empresariado se suma al rechazo gubernamental al ALCA y parece estar dirigiendo la integración sudamericana.

Pero en Sudamérica existen también «pugnas cruzadas de intereses nacionales», detrás de las cuales gravitarían los intereses empresariales (Zibechi). Como ejemplo, se señala la decisión del gobierno argentino de restringir la importación de electrodomésticos de Brasil, que habían desplazado a la producción nacional, a solicitud de la empresa Techint, que alegó que el Estado brasileño otorga créditos a los exportadores a tasas preferenciales y vende con la denominación «origen Mercosur» productos armados con piezas ingresadas por la zona franca de Manaos. Ya en 2003 Techint había propuesto un replanteo del acuerdo comercial para transformar la unión aduanera en una zona de libre comercio y recuperar el terreno perdido por la industria argentina (Zibechi).

Asimismo, es evidente el interés de empresarios argentinos, como Pescarmona y Eurnekian, por hacer negocios en Venezuela, aprovechando las buenas relaciones entre sus gobiernos y los fondos del fideicomiso mediante los cuales Buenos Aires paga el petróleo que recibe[16] (Azpúrua), lo que los colocaría en competencia con los empresarios brasileños. En la medida en que la CSN es «un arma defensiva para industrias globalmente no competitivas»

15. Brasil también tiene necesidad de energía (Mindreau, p. 11).
16. La empresa estatal venezolana Pdvsa vende a Cammesa, mayorista eléctrica argentina, y esta empresa «paga en dólares a un fondo fiduciario, que sirve para comprar productos argentinos por parte de entes del Estado venezolano»(Jefe de Sección Comercial de Embajada Argentina en Caracas, en Azpúrua, D-1).

(Burges, p. 439), se generarían, en el futuro, enfrentamientos empresariales por el espacio económico sudamericano.

En conclusión, son fundamentalmente los cambios en los actores y en el contexto los que explican la continuidad de la vinculación entre empresarios y gobiernos de izquierda (aunque en ciertos casos se busque marginar a algunos empresarios por razones políticas[17]). El proceso asume distintas formas y alcanza grados de profundidad diferentes en los países núcleo de la CSN, debido a los rasgos específicos de sus respectivos Estados, sus partidos políticos, las características de su sector privado y las relaciones históricas entre ellos. En Brasil y Argentina existe una continuidad en el apoyo empresarial para la posición gubernamental en materia de integración regional (Bizzozero/Grandi, pp. 59-60; Motta Veiga, p. 75), lo que no se observa en Venezuela. De todos modos, aún es prematuro para afirmar si esta diversidad generará enfrentamientos empresariales con repercusiones en la alianza política, o si la relación se mostrará más fuerte en el futuro.

Bibliografía

Azpúrua, Ana Elena: «La invasión argentina» en *El Nacional*, 14/12/2005.
Bizzozero, Lincoln y Jorge Grandi: «Vers une société civile du Mercosur. Anciens et nouveaux acteurs» en *Cahiers des Amériques Latines* Nº 24, 1996, pp. 53-72.
Burges, Sean W.: «Bounded by the Reality of Trade: Practical Limits to a South American Region» en *Cambridge Review of International Affairs* vol. 18, Nº 3, 10/2005.
Chami Batista, Jorge: «El TLC y las pérdidas de mercado de Brasil en los Estados Unidos, 1992-2001» en *Revista de la Cepal* Nº 78, 12/2002.
Declaración del Cusco, 8 de diciembre de 2004, disponible en <www.comunidadandina.org>.
«El impacto de CAN-Mercosur en el ALCA», 17/01/2001 en <www.mercosur.com>.
Esnal, Luis: «Lula se reunió con empresarios de la región para atraer inversiones» en *La Nación*, 5/12/2005.
Felder, Ellene y Andrew Hurrell: *U. S. Brazilian Informatics Dispute*, Johns Hopkins Foreign Policy Institute / School of Advanced International Studies, Washington, D.C., 1988.
Giacalone, Rita: *Los empresarios frente al Grupo de Los Tres*, Nueva Sociedad, Caracas, 1999.
Giacalone, Rita: *La regionalización del acero en América Latina*, Biblos, Buenos Aires, 2004.
Giordano, Pablo: «The external dimension of Mercosur» en *Royal Institute for International Affairs Mercosur Study Group*, 23/5/2002, Londres.
Granovsky, Martín: «El mensaje de Coricancha» en *Página/12*, 9/12/2004.
Gudynas, Eduardo: «Los caminos de la Comunidad Sudamericana de Naciones», Programa de Las Américas, Silver City, NM: International Relations Center, 5 de noviembre de 2005, disponible en <www.americaspolicy.org/columns/gudynas/2005>.
Hamilton, Roger: «A continent in transformation» en *Idbamerica*, 11/10/2005, disponible en <www.iadb.org/idbamerica>.
Harnecker, Martha: *La izquierda en el umbral del siglo XXI*, Siglo XXI, Madrid, 2000.
Harnett, Jeffrey: «The Downfall of SAFTA. The Triumph of Economics over Politics» en *Economic Integration of the Americas*, 12/2003.

17. Sobre el caso argentino, v. Rouillon.

IDB: *A New Push for Regional Infrastructure Development in South America*, Washington, D.C., 2000.
Korseniewicz, Miguel y Thomas Macías: «Economy and Society in Brazil: Cardoso's Presidency and Its Possibilities» en *Latin American Research Review* vol. 33 Nº 1, 1998, pp. 226-238.
Lahoz, André y José Roberto Caetano: «A conquista da América» en *Exame* XXXV Nº 6, 21/3/2001, pp. 37-42, 44, 46-50.
Llairó, Montserrat: «Los grandes proyectos de infraestructura del Mercosur» en J. M. Sandoval y R. Álvarez (eds.): *Integración y fronteras en América Latina*, ULA, Mérida, 2003, pp. 293-317.
Malamud, Andrés: «Mercosur Turns 15: Between Rising Rhetoric and Declining Achievement» en *Cambridge Review of International Affairs* vol. 18 Nº 3, 10/2005, pp. 421-436.
Milner, Helen V.: *Interests, Institutions, and Information: Domestic Politics and International Relations*, Princeton University Press, Princeton, 1997a.
Milner, Helen V.: «Industries, Governments, and Regional Trade Blocs» en E.D. Mansfield y H.V. Milner (eds.): *The Political Economy of Regionalism*, Columbia University Press, Nueva York, 1997b, pp. 77-105.
Mindreau, Manuel: «Foreign Policy and Sub-regional Integration in the Americas», ISA Annual Conference, Nueva Orleáns, 24 a 27 de marzo de 2002.
Motta Veiga, Pedro da: «Brasil a inicios del nuevo milenio: Herencias y desafíos de la transición» en R. Bouzas (ed.): *Realidades nacionales comparadas*, OSDE / Grupo Altamira, Buenos Aires, 2002, pp. 55-89.
Naim Soto, Nayllivis: «La política de integración de Hugo Chávez» en *Cuadernos Latinoamericanos*, año 14 Nº 24, 7-12/2003, pp. 11-37.
Neumann, Iver B.: «A Region-building Approach to Northern Europe» en *Review of International Studies* vol. 20 Nº 1, 1/1994, pp. 53-74.
Nielson, Daniel L.: «The Effects of Labor and Business Organization on Trade Liberalization in Brazil and Mexico», conferencia conjunta AMEI-ISA, Manzanillo, México, diciembre de 1997.
Nogués, Julio J.: «Mercosur's Labyrinth and World Regionalism» en *Cuadernos de Economía* año 40 Nº 121, 12/2003.
Orrego Vicuña, Francisco: «La función de la Cepal en un nuevo contexto de cooperación internacional en América Latina» en H. Muñoz Valenzuela y F. Orrego Vicuña (eds.): *La cooperación regional en América Latin*a, El Colegio de México, México, pp. 457-477.
Parlamento Latinoamericano: *Construyendo el ALBA*, Caracas, 2005, disponible en <www.parlatino.org.ve>.
Petkoff, Teodoro: *Dos izquierdas*, Alfadil, Caracas, 2005.
Rego, Luiz Carlos Costa: «La experiencia de Brasil en los distintos esquemas de integración latinoamericana» en V. Urquidi y G. Vega Cánovas (eds.): *Unas y otras integraciones*, El Colegio de México / El Trimestre Económico, México, 1991.
Revista del Mercosur, Nº 22, 1994, disponible en <www.merco-sur.net>.
Rouillon, Jorge: «Para la administración, algunos empresarios son los nuevos indeseables» en *La Nación*, 31/12/2005.
Tollefson, Scott D.: «Brazil: The Emergence of a Regional Power» en R.K. Beasley et al. (eds.): *Foreign Policy in Comparative Perspective*, Congressional Quarterly, Washington, D.C., 2002.
Vilas, Carlos: «La izquierda latinoamericana y el surgimiento de regímenes nacional-populares» en Nueva Sociedad Nº 197, 5-6/2005, pp. 84-99.
Zibechi, Raúl: «La integración regional después del fracaso del ALCA», 7/3/2005, disponible en <www.americaspolicy.org>.

Artículos de prensa

«An Amber Light For Agri-business» en *The Economist*, 2/10/2003, disponible en <www.economist.com/printededition>.

«Toledo firma contrato para construir carretera interoceánica» en *El Universal*, Caracas, 8/08/2005, disponible en <www.americaeconomia.com>.

Sitios web

<www.iirsa.org>, 11/12/2005.