

LA IIRSA (INTEGRACIÓN DE LA INFRAESTRUCTURA REGIONAL SUDAMERICANA) Y LOS NUEVOS PROCESOS DE INTEGRACIÓN REGIONAL: ¿DESARROLLO AUTÓNOMO O REPRIMARIZACIÓN DE LAS ECONOMÍAS DEL SUR DE AMÉRICA LATINA?

Carolina Márquez Guerrero

Introducción

En el año 2000, 12 países de América del Sur¹, lanzaron oficialmente en Brasilia la iniciativa IIRSA: Integración de la Infraestructura Regional Sudamericana, con el propósito de “impulsar la integración y modernización de la infraestructura física bajo una concepción regional del espacio suramericano” (Comunicado de Brasilia, 2000). La IIRSA se ha convertido en el proyecto de desarrollo infraestructural a nivel regional más ambicioso de la historia, tanto en términos cuantitativos (presupuestarios) como cualitativos: por primera vez en la larga historia de la integración regional latinoamericana, la “integración” física se ha convertido en el objetivo de la cooperación regional y en la política estrella del actual proceso de integración liderado por la UNASUR (Unión de Naciones Sudamericanas), creada en 2008 por los mismos países que lanzaron la iniciativa IIRSA.

De acuerdo con algunos autores (Sanahuja, 2012), la IIRSA forma parte de “un proceso de integración *post-hegemónico, post-liberal o social*”, resultado de la superación del *Regionalismo Abierto* (modelo neoliberal de integración económica que compatibiliza la integración económica interna con la apertura externa y con la aplicación de las políticas neoliberales nacidas del Consenso de Washington), ampliamente extendido en América Latina durante el período 1990-2005. Este *Nuevo Regionalismo*, de elevado contenido político, supondría, de acuerdo con este autor el retorno, entre otros aspectos, de tres elementos esenciales: el retorno del Estado (frente al mercado); el retorno de la política (frente a la exclusiva integración económica); y el retorno de la agenda de desarrollo (frente al modelo de integración económica neoliberal), y debería contribuir a cuatro sostenibilidades distintas: económica, social, ambiental y político-institucional (UNASUR, 2017).

Hipótesis de esta comunicación:

- 1) El modelo de “integración regional” que define la IIRSA es totalmente coherente con la propuesta neoliberal (incluidos los tres “retornos” antes citados); no supone una ruptura con los fundamentos, la lógica y las necesidades de la globalización actual. El supuesto *Nuevo Regionalismo post-hegemónico* no es tan nuevo ni tan diferente del *Regionalismo Abierto* latinoamericano de los años 90, aunque la agenda de integración se haya ampliado a otros ámbitos de la política.
- 2) El tipo de integración regional que define la IIRSA profundiza el modelo extractivista de base exportadora que ha caracterizado históricamente al

¹ Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, Guyana, Paraguay, Perú, Suriname, Uruguay y Venezuela.

continente latinoamericano. Una comparación con el proyecto coetáneo de desarrollo de la Red Transeuropea de Transportes de la Unión Europea permite vislumbrar procesos de “integración” cualitativamente distintos, que están relacionados con el papel que tanto Europa como América Latina desempeñan en la división internacional del trabajo.

2) I. El papel central de las infraestructuras: la IIRSA contextualizada

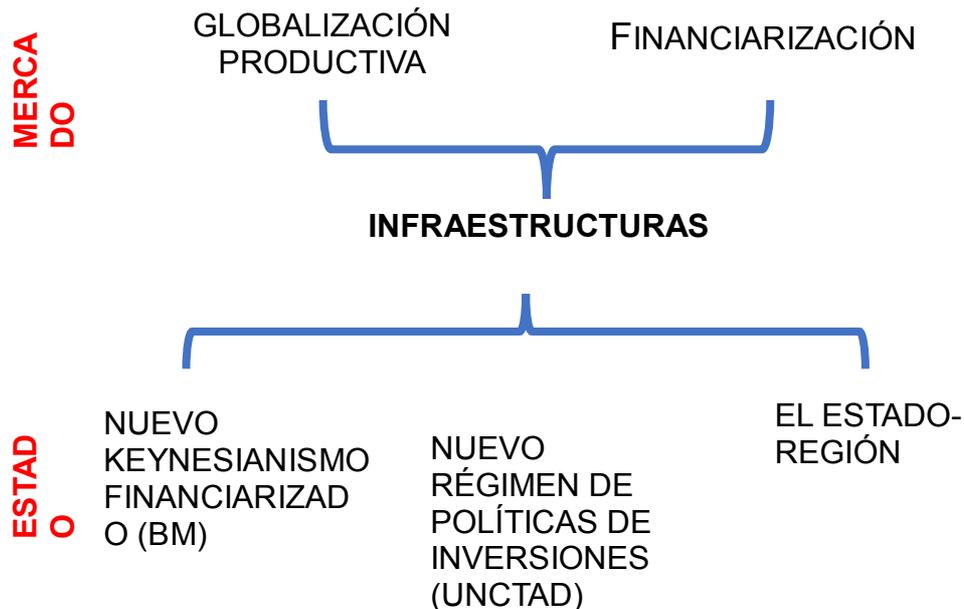


Gráfico 1. ¿Porqué las infraestructuras?

1.1. Globalización productiva

La eliminación de barreras al comercio, la liberalización y desregulación en el movimiento de capitales, la liberalización de la inversión extranjera directa, y todas las medidas llevadas a cabo desde principios de los años 80 (armonización regulatoria e institucional, coordinación macroeconómica...), para facilitar la globalización productiva, han provocado un aumento extraordinario en el flujo de materiales, energía e información a nivel mundial. Así, entre 1970 y 2010 el valor de las exportaciones mundiales (dólares corrientes) se multiplicó por 48, mientras que el PIB mundial lo hizo por 22 y la población por 1,8. En términos físicos, sólo entre 1980 y 2012, el comercio mundial de mercancías multiplicó su volumen por más de 3 (UNCTAD, 2012).

Todo esto ha generado una gran presión sobre las antiguas infraestructuras de transporte y sus servicios, que tienen que hacer frente ahora a nuevos retos y desafíos tecnológicos: a) aumento de capacidad para hacer frente a flujos crecientes de mercancías; b) conexiones transnacionales, que exige remover los obstáculos técnicos, económicos, administrativos, legales...en los pasos fronterizos; c) conexiones a escala global con una importancia creciente de las rutas Este-Oeste; d) papel creciente del transporte marítimo (el 85% aproximadamente del comercio mundial de mercancías en términos físicos se

realiza por vía marítima; e) desarrollo de la tecnología del contenedor; f) necesidad de desarrollar redes de transporte multimodales, que se adapten a esta nueva tecnología; g) desarrollo de la logística como elemento central de la nueva cadena de montaje global, etc..

A medida que otros costes y “obstáculos” al comercio y a la libre circulación de mercancías se han ido reduciendo (aranceles, impuestos a la exportación/importación, etc...) los costes de transporte, dentro de los cuales las infraestructuras y sus servicios desempeñan un papel central, han ido ocupando una atención cada vez mayor tanto en el análisis académico como en el ámbito político. Las nuevas infraestructuras de transportes y sus servicios se convierten así en la siguiente “barrera a superar” “tanto o más importante que los aranceles o los costes derivados de las fluctuaciones de los tipos de cambio” (CEPAL, 2011: 8 y 24).

1.2. Financiarización de la economía, megaproyectos y burbuja infraestructural

El sector de las infraestructuras vive desde hace ya varias décadas una auténtica burbuja mundial alimentada en gran medida por los capitales más especulativos y menos transparentes del mercado. Como alertaba Standard and Poor’s, en el año 2006: “El sector de la infraestructura está en peligro de sufrir una doble maldición: sobrevaloración y apalancamiento excesivo [...] Se estima que entre 100 y 150 mil millones de dólares de fondos están disponibles a nivel mundial esperando para ser colocados en activos adecuados en el sector de la infraestructura”. “Los fondos de infraestructura muestran un apetito voraz” (2006, pg.1).

En la raíz de esta doble maldición -sobrevaloración y apalancamiento excesivo- y de la generación de burbujas financieras en los nuevos mercados de infraestructuras podemos encontrar varios factores: a) la desregulación financiera; b) el exceso de liquidez; c) el crédito fácil; y d) la privatización de los antiguos servicios públicos convertidos ahora en los nuevos mercados de infraestructuras (PWC, 2011). A estos cuatro elementos, se ha unido el desarrollo y la utilización masiva, durante los últimos 30 años, de “innovadores instrumentos financieros”, las llamadas SPVs (Special Purpose Vehicles), SPEs (Special Purpose Entities), o OBSVs (Off-Balance Sheet Vehicles) (PWC, 2011), que han permitido canalizar flujos de capital desde los inversionistas institucionales hacia los proyectos de infraestructuras a través de la titulización de los activos de infraestructuras y sus servicios. Esto ha dado lugar, en palabras de Flyvbjerg (2014), al “boom de inversión más grande de la historia humana”; una “gigantesca burbuja de megaproyectos a nivel mundial que suponen en torno a al 8% del PIB mundial, y que se están convirtiendo en el modo principal de *suministro* de las infraestructuras a nivel mundial (pg.8).

El mecanismo financiero (“project finance”) en el que se apoyan los SPV/Es está basado en préstamos que se devuelven a partir del flujo de efectivo que genera el proyecto, que es legal y económicamente autónomo. La utilización de estos instrumentos presenta numerosos riesgos: falta de transparencia, peligro de sobreapalancamiento, la posibilidad de ocultar deuda pública y privada (escabulléndose de las regulaciones), acumulación de riesgos (la posibilidad de crear capas y capas de activos titulizados hace prácticamente imposible

monitorizar y controlar el nivel de riesgo y quién lo asume, PWC, 2011), el riesgo moral que supone atar de pies y manos a los gobiernos (normalmente las obligaciones están aseguradas en caso de insolvencia o quiebra), la acumulación de acuerdos público-privados cuyas obligaciones habrá que hacer frente en las próximas décadas y por aquellos (gobiernos, ciudadanos) que no participaron directamente en la toma de decisiones respecto al uso/abuso de los SPV/Es. El hecho de que el Estado siempre esté presente en estos SPV/Es como garante último de la “solvencia” del proyecto ha llevado a definir estos mecanismos financieros como un modelo de “acumulación por desposesión” (Márquez, 2016).

1.3. Un Nuevo Keynesianismo financiarizado

Desde que estalló la crisis financiera en 2007 y de forma aparentemente paradójica², el papel de las infraestructuras en general y de las de transporte en particular ha adquirido una relevancia inusitada (al menos en comparación con la que venía teniendo en los países desarrollados en las últimas décadas), hasta convertirse en el buque insignia de gran parte de las políticas económicas de Estados e instituciones internacionales a nivel mundial.

El razonamiento que respalda esta especie de nuevo keynesianismo es: a) existe un exceso extraordinario de liquidez en el mundo en busca de nuevos nichos de inversión rentable; b) la economía mundial se encuentra al borde de la recesión; es necesario, por tanto, aumentar la demanda agregada para elevar el crecimiento económico; y c) la deuda pública ha alcanzado niveles alarmantes en EEUU y Europa y la mayoría de los Estados están atados de pies y manos para llevar a cabo grandes proyectos de inversión. Por tanto, “El mundo necesita una solución que eleve el crecimiento a partir del incremento de la demanda pero que no incremente más los niveles de la ya elevada deuda pública en las economías avanzadas. Esta solución podría tomar la forma de una Iniciativa Global de Infraestructura” -*Global Infrastructure Facility*, GIF (Yifu Lin & Doemeland, 2012: 30; WB, 2017).

El objetivo de la GIF es, por tanto, “Allanar el camino para que los inversionistas institucionales –empresas de gestión de activos y de capital riesgo, fondos de pensión y seguros, bancos comerciales líderes a nivel mundial, etc.- ayuden a resolver el déficit de infraestructura que vive el mundo en desarrollo en la actualidad” (énfasis añadido).

De acuerdo con ello, la GIF se ha constituido como “una plataforma internacional cuyo objetivo es facilitar la preparación y estructuración de asociaciones público-privadas complejas con el fin de atraer capitales del sector privado y de inversionistas institucionales”. La plataforma la forman los principales Bancos Multilaterales de Desarrollo, diversos gobiernos donantes, numerosos entes de financiamiento e inversionistas del sector privado. El objetivo principal de la GIF es ampliar el universo de los proyectos de infraestructura que sean susceptibles

²Paradójica teniendo en cuenta la fe ciega en los mercados que parece haberse impuesto en las políticas de transporte (y en general, en la política pública) en los últimos 30 años, con la privatización, liberalización y desregulación como dogmas, y las posteriores radicales políticas de austeridad y de contracción del gasto y déficit públicos a partir de 2008.

de atraer la inversión privada³. De acuerdo con el Banco Mundial, a diferencia del keynesianismo “clásico”, este nuevo modelo, focalizado en proyectos estratégicos en los países avanzados así como en los países en desarrollo va más allá del keynesianismo tradicional en tres dimensiones fundamentalmente: 1) frente al gasto público corriente (salud, educación...) y el gasto de inversión con criterios “políticos”, se trata de un gasto en proyectos altamente rentables y estratégicos; 2) frente al enfoque nacional, ahora prima una perspectiva global-mundial; y 3) frente al papel central del sector público ahora adquieren un mayor protagonismo los inversionistas privados (Banco Mundial, 2012).

Para ello, el BM apoya a los gobiernos clientes interesados en las economías emergentes y en desarrollo, para que puedan ofrecer al mercado proyectos de infraestructuras rentables, basados en estructuras (PPP: *public-private partnerships*) e instrumentos (SPV) adecuados, que permitan atraer a un amplio espectro de inversionistas privados y maximicen las probabilidades de obtener financiamiento de estas fuentes privadas. (WB, 2016. web, 2016pg.2). El apoyo de la GIF abarca toda la gama de actividades, desde la selección (priorización) y el diseño de los proyectos, hasta su preparación (estudios de viabilidad técnica, económica, de impacto ambiental...), estructuración (en asociaciones público-privadas) y ejecución financiera (por ejemplo, suministro de liquidez para respaldar los instrumentos de mitigación de riesgos o de mejoramiento del crédito) (pg.5). Los sectores incluidos en la GIF son energía (electricidad y gas natural); agua y saneamiento; y transporte y telecomunicaciones (líneas de teléfonos fijos y cables submarinos).

1.4. El retorno de la Agenda de Desarrollo, de la política y del Estado

La crisis de los años 70 dio fin al keynesianismo, a la planificación económica y a la época dorada de las políticas de promoción del desarrollo económico. La aparente fe ciega en los mercados autorregulados hacía suponer que el desarrollo económico sería el resultado natural de las libres fuerzas del mercado y, en particular, de la liberalización y desregulación de la inversión extranjera directa (IED), una vez alcanzada la liberalización casi total del comercio internacional. Después de décadas de liberalización y desregulación, el resultado ha sido decepcionante y no solo para el desarrollo económico sino incluso para la propia gobernanza del sistema mundial (*spaguetti-bowl*). Esto ha llevado a la UNCTAD a proponer una revisión radical del actual Régimen de Inversión Internacional -IIAs, por sus siglas en inglés- (UNCTAD, 2012)

De acuerdo con la UNCTAD (2015:07), “la nueva generación de políticas de inversión deberá situar el crecimiento inclusivo y el desarrollo sostenible en el corazón de los esfuerzos para atraer a la inversión internacional y beneficiarse de ella. Hay que recuperar la agenda de desarrollo tanto a nivel nacional como internacional, partiendo del hecho de que la inversión internacional seguirá siendo la clave y el motor del crecimiento económico y del desarrollo sostenible e inclusivo.

³ “Mediante la construcción de un banco global de proyectos de inversión en infraestructura sostenible, estructurados tanto para satisfacer las necesidades de los usuarios del servicio como el apetito de inversión de estos inversores, el GIF tiene el potencial de liberar miles de millones de dólares para la infraestructura en los países en desarrollo” (GIF, web).

Para incrustar la política de desarrollo en la nueva política de inversión internacional la UNCTAD (2015) propone la transformación de las Agencias de *Promoción* de la Inversión en Agencias de *Desarrollo* de la Inversión; esto es, pasar de unas políticas cuyo objetivo ha sido proteger, salvaguardar y dar protección jurídica a la inversión extranjera directa a unas políticas mucho más activas de promoción, apoyo y atracción de dicha inversión.

Para que la inversión extranjera pueda contribuir al desarrollo sostenible e incluso de los países, es necesario que dicha inversión se dirija a unos sectores estratégicos concretos que, de acuerdo con la UNCTAD, deberían ser los siguientes: energía (generación, transmisión y distribución de electricidad); transporte; telecomunicaciones (infraestructura); agua y saneamiento; seguridad alimentaria y agricultura; mitigación del cambio climático (infraestructuras, generación de energías renovables, tecnologías amigables con el medioambiente...); adaptación al cambio climático (inversiones para hacer frente al impacto del cambio climático en la agricultura, zonas costeras, infraestructuras...); inversiones para conservar y salvaguardar los ecosistemas y la biodiversidad; salud (infraestructuras: hospitales); y educación (infraestructuras).

Además los instrumentos de atracción y promoción de la inversión extranjera deberán ser también actualizados. Los nuevos incentivos deberán tener como objetivo mejorar el perfil riesgo-rentabilidad de las inversiones a través de instrumentos tales como los acuerdos público-privados (PPP, siglas en inglés), garantías y seguros de inversiones, financiación conjunta, compromisos de mercado y creación/desarrollo de mercados, por ejemplo, a través de programas de subsidios para los más pobres de manera que genere una demanda suficiente que permita la inversión privada en los mismos (garantizando la demanda y la rentabilidad), o mediante la cooperación regional que ayude a crear mercados para los proyectos de infraestructuras transfronterizos que hasta entonces no existían. Dado que la inversión privada en estos sectores es problemática, en general pero particularmente en los países no desarrollados, es imprescindible que el estado intervenga “compartiendo riesgos y/o mejorando el perfil riesgo-retorno para los inversores del sector privado” (2015:22). El papel del estado se convierte así en central (retorno del Estado).

La Estrategia de Política de Inversión para el Desarrollo Sostenible de la UNCTAD, lanzada en 2012, aspira a ser el marco y la referencia de la “nueva generación de políticas de inversión a nivel mundial” tanto a nivel nacional como multilateral (UNCTAD, 2015). La Tabla 1 sintetiza algunas características de esta nueva estrategia de desarrollo tal y como ha sido definida por la UNCTAD.y sus diferencias con las políticas de desarrollo “clásicas” (años 50-70).

El retorno del Estado	
Políticas clásicas de desarrollo económico e industrial (años 50-70)	Nueva generación de políticas de promoción de la inversión (IIAs) a partir de 2000
Objetivo: crecimiento económico, empleo, exportaciones, transferencia de tecnología	Objetivo: desarrollo sostenible e inclusivo ⁴
Iniciativa. De “arriba a abajo”: del Estado al mercado	Iniciativa: de “abajo a arriba”: del mercado al Estado (promovido por el mercado y orientado al mercado)
Perspectiva: nacional	Perspectiva: regional-global ⁵
Foco: localización (atraer la inversión a los territorios pobres, “atrasados”)	Foco: desarrollo de las infraestructuras (energía, agua, telecomunicaciones, transporte, salud, educación...)
Efectos esperados: a corto y medio plazo (empleo, crecimiento, exportaciones)	Efectos esperados de la inversión: largo plazo y vinculados al aumento general de la <i>eficiencia</i> (en términos de costes monetarios) y la productividad.
Incentivos fiscales, fundamentalmente (también económicos –infraestructuras...- y regulatorios)	Acuerdos de colaboración público-privados. Financiación conjunta de los proyectos
Sectores productivos: manufactura	Sectores productivos: infraestructuras y servicios (antiguos monopolios públicos)
Desarrollo económico= desarrollo industrial	Desarrollo social y medioambiental
Políticas de acompañamiento: infraestructuras de transporte; suelo industrial	Políticas de acompañamiento: liberalización, desregulación y privatización
Competencia entre países (sobre todo, pobres)	Colaboración regional ⁶ ; proyectos regionales transfronterizos
Atracción de capital productivo (empresas transnacionales)	Atracción de capital productivo pero sobre todo capital financiero (inversores institucionales)
Público frente a privado	Público+privado (<i>development partners</i> o socios en el desarrollo)
Inversión privada, negocio privado	Proyectos públicos con inversión privada: ¿negocio público y privado? ¿rentabilidad social y económica?
Papel de las agencias de promoción: promoción de los incentivos	Papel de las agencias de promoción: desarrollar y poner en el mercado lista de proyectos rentables y financiables por inversores institucionales

Tabla 1. Diferencias entre las políticas de desarrollo económico “clásicas” (años 50-70) y la nueva Estrategia de Política de Inversión para el Desarrollo Sostenible de la UNCTAD

Uno de los elementos que más llama la atención de la estrategia de desarrollo de la UNCTAD son los sectores definidos como estratégicos para promover el

⁴ Objetivos de Desarrollo Sostenible (PNUD, 2012): fin de la pobreza; hambre cero; salud y bienestar; educación de calidad; igualdad de género; agua limpia y saneamiento; energía asequible y no contaminante; trabajo decente y crecimiento económico; industria, innovación e infraestructura; reducción de las desigualdades; ciudades y comunidades sostenibles; producción y consumo responsables; cambio climático; conservación de los océanos y mares; ecosistemas y biodiversidad; paz, justicia e instituciones sólidas; alianzas para lograr estos objetivos..

⁵ OBJETIVOS PARA LA TIERRA, LOS OCÉANOS, Y CLIMA GLOBAL. Los países pobres son, hasta día de hoy, los menos responsables del cambio climático y los que tienen una huella ecológica menor. En el año 2002, EEUU emitió 20 t/cápita y año de CO2 a la atmósfera, mientras que la media mundial era de 4 toneladas; los países de renta alta, 12,5 tn. y los de renta baja, menos de 1 tn. La huella ecológica media mundial era en 2000 de 2,1 ha/persona; la de EEUU, seis veces mayor: 12,25 ha/persona y la de China, 1,84 ha/persona. En el año 1998 (Informe sobre Desarrollo Humano), el 11,6% de la población mundial (EEUU y Europa occidental) acaparaba el 60,2% del gasto en consumo privado mundial.

⁶ *Regional Investment Compacts*: Acuerdos de inversión regional

desarrollo sostenible e inclusivo de los países del Sur: son los sectores por los cuales los inversores institucionales han mostrado un apetito más voraz; antiguos monopolios públicos, sobre los que existe una enorme presión desde hace décadas para que sean privatizados; son aquellos sectores que forman el grueso de la Inversión Extranjera Directa a nivel mundial desde hace más de una década y cuya tendencia es a aumentar su participación⁷. Por otro lado, son sectores en los que tanto los mercados como las tecnologías están fuertemente monopolizados por las empresas transnacionales de los países más desarrollados; son sectores que constituyen una de las principales puntas de lanza de la innovación tecnológica actual: mitigación y adaptación al cambio climático, movilidad *sostenible*, eficiencia energética, industria de bienes y servicios medioambientales en general, etc...

También llama la atención que la estrategia propuesta para atraer la inversión extranjera directa a estos sectores teóricamente coadyuvantes del desarrollo sostenible e inclusivo, utilice los mismos instrumentos (acuerdos público-privados; reparto de riesgos; SPV/E, etc...) que provocaron la burbuja financiera en 2007 y que está generando una nueva burbuja infraestructural a nivel mundial como alerta Standard and Poors (2013). Más que un retorno del Estado y de la política, lo que parece ser es una vuelta de tuerca más del mercado; un estado de interés privado.

1.5. La Globalización y el nacimiento del estado-región

Un último factor, de carácter geopolítico, que está también detrás de la importancia que han adquirido las infraestructuras, y en particular las de transporte, en la agenda política de Estados e instituciones internacionales en las últimas décadas es la profundización de la globalización y la gestación de lo que podríamos denominar el Estado-región, en situación embrionaria todavía (Hettne, et.al., 1999; Mistry, 1995; Ethier, 2001).

La Tabla 2 muestra las principales características de los tres tipos de regionalismo convencional (esto es, dentro del *mainstream economics*) que se han desarrollado desde los años 50: “Viejo” Regionalismo (1950-70); Regionalismo Nuevo (Años 90); y Regionalismo Estratégico (desde 2000). En este último proceso de integración regional, las infraestructuras de transporte desempeñan un papel central.

⁷ Por ejemplo, en el año 2015 los sectores de electricidad, agua y gas y el de comunicaciones absorbieron el 17,5% y 11,4% respectivamente del total de la inversión extranjera directa mundial dirigida a nuevos proyectos (*greenfield projects*). Son los dos sectores con los porcentajes más elevados de toda la IED, siendo el tercero los servicios a las empresas con un 9,1%. En términos de número de proyectos (no en millones de dólares), los porcentajes alcanzados por ambos sectores fueron muy inferiores: 2,63% para el de electricidad, agua y gas, y 1,79% para el de construcción, lo que pone de manifiesto la magnitud de la escala de estos proyectos de inversión (WIR, 2016).

“VIEJO” REGIONALISMO	“NUEVO” REGIONALISMO	REGIONALISMO ESTRATÉGICO
Años 50-70	Años 90	Del 2000 en adelante
Cerrado (proteccionista)	Abierto (competitivo)	Abierto (competitivo)
Integración fuerte hacia dentro y negativa hacia fuera	Integración regional débil y fuerte hacia fuera	Integración positiva hacia dentro y fuerte hacia fuera
Perspectiva nacional	Perspectiva global	Perspectiva regional/global
Objetivo: desarrollo regional	Objetivo: apoyo a las reformas estructurales	Objetivo: profundizar en la globalización; configuración de mercados regionales
Institucionalidad débil	Institucionalidad débil	Institucionalidad fuerte
Comercio	Comercio+Inversiones	Integración económica + profunda. Infraestructuras regionales
Industrialización Sustitución Importaciones	Relaciones industriales orientadas a la exportación	Configuración de campeones regionales
Contigüedad geográfica	No necesariamente estados vecinos	Contigüedad geográfica
Multilateralismo	Vacío de poder (hegemones regionales)	Multi-plurilateralismo
Membresía cerrada	Membresía abierta	Flexibilidad, distintas velocidades
Acuerdos Sur-Sur; Norte-Norte	Acuerdos Norte-Sur	Acuerdos Sur-Sur; Norte-Norte
Impulsado por el Estado	Impulsado por los mercados	Impulsado por los mercados
ETNs: comercio interindustrial	ETNs: comercio intraindustrial	Regional clusters
Desconfianza instituciones internacionales: OMC, BM, FMI, UNCTAD	Tolerado y crecientemente aceptado por instituciones internacionales	Promovido por instituciones internacionales
Política	Economía	“Gobernanza a la sombra de la Jerarquía”
Estado	Mercado	“Estado de interés privado”

Tabla 2. El regionalismo convencional y su evolución

II. UNASUR-IIRSA

2.1. El regionalismo post-hegemónico, post-liberal de la UNASUR

El regionalismo de la UNASUR es totalmente compatible con el modelo de regionalismo estratégico definido más arriba; es un regionalismo del s.XXI; abierto (“la integración es un paso decisivo hacia el fortalecimiento del multilateralismo: Tratado Constitutivo de la UNASUR, 2011) y competitivo: la integración es vista como una estrategia imprescindible para una mejor inserción en la economía global y en el ámbito político multilateral. La perspectiva es regional-global y su objetivo es la creación de un “espacio de integración y unión en lo cultural, social, económico y político entre sus pueblos”; este objetivo requiere de una institucionalidad fuerte, lo cual no significa necesariamente pérdida de soberanía nacional ni creación de nuevas instituciones y burocracias regionales pero sí la necesidad de profundizar en las políticas comunes y mecanismos de coordinación regionales. La propia evolución de la IIRSA es un buen ejemplo de esto⁸:

⁸ Nació con una institucionalidad mínima en 2000. En 2008, se crea la UNASUR y en 2009 el COSIPLAN (Consejo Suramericano de Infraestructura y Planeamiento).

El regionalismo de la UNASUR, al igual que el nuevo regionalismo estratégico persigue una integración económica más profunda y la configuración de “campeones regionales” (en el mejor de los casos) o de “clusters de empresas regionales” (objetivo menos ambicioso) que permitan una inserción más ventajosa en la nueva división internacional del trabajo. El objetivo es ser más competitivos en la arena económica global. La referencia, por tanto, es externa; la integración interna es instrumental frente al viejo regionalismo de los años 50-60 (integración fuerte hacia dentro y negativa hacia afuera).

El regionalismo de la UNASUR aboga por la integración regional como una condición necesaria para alcanzar un modelo político global multipolar, a base de bloques regionales, que puedan hacer frente al vacío de poder dejado por EEUU y poner las bases de un modelo político internacional más equilibrado.

El modelo de integración de la UNASUR es flexible, igual que el regionalismo estratégico, y admite distintas velocidades. Así, el Tratado constitutivo de la UNASUR señala “Este proceso de construcción de la integración y la unión suramericanas es ambicioso en sus objetivos estratégicos, [por lo] que deberá ser flexible y gradual en su implementación, asegurando que cada Estado adquiera los compromisos según su realidad”. Es, por tanto, un acuerdo abierto tanto en su contenido (cuantas más políticas se vayan integrando, mejor) como en su amplitud geográfica.

Es también un proceso impulsado por los mercados. El simple hecho de que el eje de la integración sean las infraestructuras ya es significativo; pero es que además, el análisis del contenido de la IIRSA lo deja aún más claro (como se verá en el apartado siguiente). En la reunión de Brasilia en 2000, que dio lugar a la IIRSA, además de la infraestructura de integración, se trataron otros temas como la democracia, el comercio de drogas ilícitas, la información, el conocimiento y la tecnología, etc.. pero fue sólo en el tema de las infraestructuras “en el que se alcanzaron acuerdos más amplios, inmediatos y operativos” (IIRSA, 10 años después). Cada Eje de Integración y Desarrollo tiene asociado su propio Plan de Negocios y dichos ejes han sido definidos de acuerdo a la demanda actual y potencial de transporte y al atractivo económico de los mismos (inversiones e interés y posible participación del sector privado tanto en el ámbito productivo/logístico como de la infraestructura dentro de cada eje). Por supuesto, los EID deberán dar cobertura a los 12 países que forman la UNASUR.

El proceso de integración de la UNASUR y su política estrella, IIRSA, es totalmente compatible y coherente con las propuestas de los organismos multilaterales como el Banco Mundial, la UNCTAD (nuevas estrategias de inversión internacional), la OMC, la CEPAL, y de otros como los bancos de desarrollo. De hecho, ha sido directamente promovido por el Banco Interamericano de Desarrollo, que junto con la Corporación Andina de Fomento (CAF) y el Fondo Financiero para el Desarrollo de la Cuenca del Plata (FONPLATA), constituyen, junto con los gobiernos de los 12 países de la UNASUR, el comité de coordinación técnica de la IIRSA.

No supone un retorno de la política, de hecho, la política está totalmente ausente de este proceso de integración. El regionalismo de la UNASUR está centrado

absolutamente en el mercado. No existen propuestas de integración en las áreas social, política o ambiental; no se ha planteado el diseño de políticas productivas comunes a nivel regional; ni siquiera se han estudiado posibilidades de coordinación productiva entre países. La integración es una mediación para acelerar la inserción global. El objetivo principal es la facilitación del comercio y del transporte.

No hay retorno del estado si no es un retorno instrumental a favor del mercado y de sus nuevas demandas; no hay retorno de la política y tampoco hay un retorno de la agenda de desarrollo, más allá del importantísimo papel que se exige ahora al Estado –tanto en términos cuantitativos/financieros como cualitativos- para desarrollar estas redes de integración global.

2.2. IIRSA vs. RTE-T

Como muestra la Tabla 3, existen numerosas similitudes entre la IIRSA y la RTE-T.

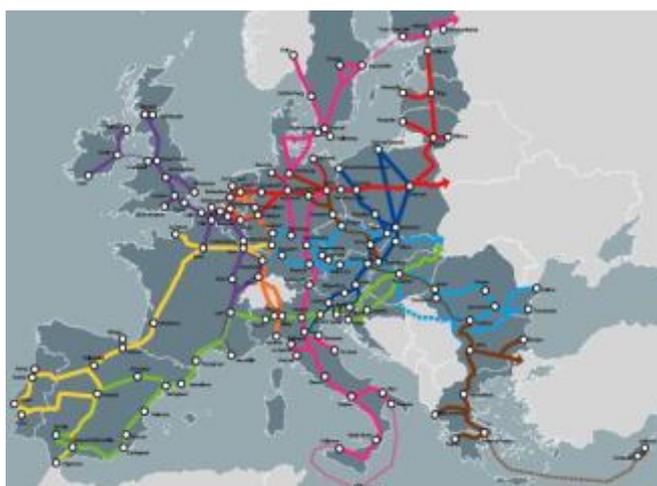
IIRSA vs. Red transeuropea de transportes (rte-t)	
Elementos comunes	
Programa de desarrollo infraestructural más importante de la historia	
Se pretende desarrollar en un tiempo récord (exceso de liquidez)	
Enfoque regional (continental)	
Red pensada fundamentalmente para las mercancías (cadenas globales de valor)	
Papel central de los puertos como “puntos de entrada/salida” de la red	
Carácter multimodal de la red	
Papel central de la logística y de los nodos multimodales de transporte	
Existencia de un país hegemónico, que se beneficia particularmente de la red	
Papel destacado de los inversores privados (aspiración)	
Propuesta de novedosos mecanismos financieros que permitan compartir riesgos (financiarización)	
Papel central del modo viario en las inversiones llevadas a cabo	
Papel central del estado, aunque subordinado, en la planificación, gestión y financiación de la red	
Papel central del sector privado en la planificación, gestión y financiación de la red	
Privatización de los servicios de infraestructura: oferta y demanda	
Enfoque de proyectos (financiarización)	
Secretismo: se presentan como proyectos aislados	

Tabla 3. Elementos comunes entre IIRSA y la RED TRANSEUROPEA DE TRANSPORTES (RTE-T)

La primera gran diferencia entre la IIRSA y la RTE-T es que esta última es una red mientras que la IIRSA está compuesta por 10 Ejes de Integración y Desarrollo inconexos. Desde un punto de vista técnico, la RTE-T es una red de “nuevo cuño”, global, multimodal, de altísimas prestaciones, concebida unitariamente, esto es, de arriba abajo por la UE, e inspirada en el mapa de la UE.

lirsa vs. Rte-t	
Diferencias	
lirsa	Rte-t
10 ejes inconexos	Es una red
Suma de intereses nacionales	Concebida unitariamente (ue)
Conexión interna de los ejes y con el exterior	Integración interna
Se integran zonas productivas	Se integran países
Estado-región débil	Estado-región fuerte
lirsa: pivote de la integración	Rte-t: una política más, aunque relevante
Acceso marítimo de las áreas económicamente más “competitivas”	Inspirada en el mapa de la ue
Enfoque de “transporte”	Enfoque territorial
<i>Demand-led</i>	<i>Supply-led</i>
Criterios económicos	Criterios políticos
Inserta en la política de desarrollo basada en la exportación	Inserta en la política de transportes y movilidad
Eficiencia en el transporte	Competitividad global
“mejor” inserción en las cadenas globales de valor	Desarrollo de campeones regionales
	Papel central del ferrocarril
Transportes, energía y comunicaciones	Transportes
Intergubernamental	Papel fuerte de la comunidad
Orientada a la exportación rrrn	Mercado interno como medio y como fin: manufacturas y servicios
Comodalidad	Multimodal
Enfoque: transporte eficiente (costes)	Enfoque: sostenibilidad
Estado-región: dependencia	Estado-región: autonomía
Mayor contestación por mayores impactos sociales y ambientales	Apoyo social generalizado a los proyectos concretos

Tabla 4. Principales diferencias entre IIRSA y la RED TRANSEUROPEA DE TRANSPORTES (RTE-T)



Mapa 1. Red Transeuropea de Transportes (RTE-T): Corredores Territoriales



Mapa 2. IIRSA: EJES DE INTEGRACIÓN Y DESARROLLO (EID)

La RTE-T está compuesta por una red básica y por una red complementaria. La red básica (Mapa 1) la forman nueve corredores “territoriales” más dos corredores sectoriales o transversales: ERTMS (European Rail Traffic Management Systems) y el corredor “Autopistas del Mar” (tráfico de cabotaje). La red básica deberá estar finalizada para el año 2030. Sobre esta, se desarrollará la red complementaria, basada en rutas o ejes que servirán de alimentación, a nivel regional y nacional a la red estructurante. Los nueve corredores “territoriales” han sido definidos de manera homogénea por la Comisión: el eje troncal deberá ser un corredor ferroviario; cada corredor deberá contar con tres modos de transporte diferentes, conectar tres Estados miembros e incluir dos secciones transfronterizas. Los corredores de la red principal deberán comenzar o terminar en los puertos principales (European Commission, 2017). La red TEN-T es además una red de altísimas prestaciones que aspira a incorporar las tecnologías más innovadoras y sofisticadas del mercado. De acuerdo con ello, la Comisión ha impuesto estándares técnicos a dicha red (interoperabilidad) para evitar la fragmentación tecnológica, facilitar la creación de un mercado de transporte verdaderamente único y contribuir a que las empresas europeas del sector puedan obtener economías de escala y ser más competitivas en la arena global.

Por el contrario, la IIRSA la forman 10 Ejes de Integración y Desarrollo (EID). Cada EID es “una franja multinacional de territorio que incluye una cierta dotación de recursos naturales, asentamientos humanos, áreas productivas y de servicios logísticos”. El EID no es un corredor de transporte, aunque la franja de territorio “que atraviesa”, está articulada por las infraestructuras de transporte, energía y comunicaciones (IIRSA, 2011: 64). Los criterios utilizados para dibujar los EID son, además de la cobertura geográfica de todos los países (esto es, permitir la participación de todos los países que forman la IIRSA-UNASUR en al menos un eje): los flujos de tráfico presentes y potenciales; las inversiones privadas recientes, en ejecución o proyectadas en el área de influencia de cada eje; y el interés y participación del sector privado tanto en el ámbito de los proyectos productivos y logísticos como en lo referente al desarrollo de la propia infraestructura (IIRSA, 2011: 65).

En este sentido, la IIRSA es una política “*demand-led*”, esto es, definida con criterios económicos, que busca la eficiencia monetaria y sigue las orientaciones del mercado (Bartesaghi, et.al, 2006:17), frente al enfoque opuesto “*supply-led*” de la RTE-T, que responde a criterios políticos –consolidación del Mercado Único Europeo, creación de los mercados europeos únicos de transporte, particularmente el ferroviario, y apoyo a las empresas europeas transnacionales del sector- por encima de la demanda de transporte presente o futura. Esta situación es muy curiosa por cuanto la Comisión ha enfatizado de manera insistente el carácter eficiente de su política de transportes -una parte central de la cual es la RTE-T- a la cual define como “*market-led*” y “*market-oriented*”, alejada, por tanto, de los intereses “políticos”, de corto alcance, que podrían tener los distintos estados nación.

Por el contrario, los países de la UNASUR, cuya política de infraestructuras busca claramente mejorar la eficiencia del transporte en cada EID (como ahora se verá con más detalle), enfatiza los objetivos “amplios” de la IIRSA, y señala que “Al ubicar el centro de atención al EID el análisis se desplazó al territorio y a

su dinámica, trascendiendo la mirada más estrecha de los eslabones de infraestructura y el enlace de redes” (IIRSA, 2011: 64).

La RTE-T, por tanto, puede ser definida como una política de Estado, en el sentido de que se adelanta a los mercados, ayudando con su política de transportes a la creación y el fortalecimiento de “campeones empresariales regionales”; por el contrario la UNASUR carece de un proyecto político similar. En este sentido se señala (IIRSA, 2011: 64), “los EID pueden ser vinculados analíticamente con los desarrollos de la Nueva Geografía Económica [...] en ambos casos, los factores de localización en el territorio se relacionan directamente con los costos de transporte y la calidad de la infraestructura, o por las barreras de distinto orden que obstaculizan el desplazamiento de personas y bienes en el territorio”. Como se señaló en el apartado anterior, una vez suprimidos o reducidos considerablemente los costes vinculados a los aranceles y otros derechos de importación/exportación, los costes del transporte pasan a ocupar un lugar preponderante: la siguiente barrera a reducir en el proceso de globalización. Así se habla a menudo del “coste latinoamericano” haciendo referencia a los elevados costes de transporte en el continente. Como señala la CEPAL, “los costos logísticos en los países de AL se sitúan entre el 16% y el 25% -con resultados similares para América del Sur- lo que contrasta con el promedio de los países de la OCDE, con un 9%”; “estos costos de transporte [se señala] igualan y a veces incluso superan el costo de los aranceles o el costo derivado de las fluctuaciones del tipo de cambio” (CEPAL, 2011: 8 y 24).

Obviamente, los costes de transporte no sólo se deben a las infraestructuras - nivel de desarrollo y estado de las mismas- sino que dependen también de otros factores de tipo institucional y normativo y de los incluidos en la categoría “facilitación del comercio” (procedimientos, documentación en las aduanas, etc..). Para hacer frente a estos otros costes u obstáculos precisamente, la IIRSA ha creado, junto con los EID, los denominados Procesos Sectoriales de Integración (PSI) que tienen por objeto identificar los obstáculos de tipo normativo e institucional que impiden el desarrollo y la operación eficiente de la infraestructura. El proyecto de la IIRSA, por lo tanto, está directamente vinculado a aumentar la “competitividad” del territorio a través de la disminución de los costes de transporte; ese es el “proyecto de estado”; un Estado, por tanto, bastante débil que se limita a facilitar una mayor y más “eficiente” integración de su territorio en los mercados globales.

A diferencia de la UNASUR, la Comisión Europea ha puesto todo el énfasis en la sostenibilidad. La sostenibilidad se ha convertido, de hecho, en el buque insignia de la nueva política comunitaria de transportes y movilidad (EC, 2011). Este objetivo se pretende alcanzar a través de dos vías: a) promoviendo el traspaso de parte de la movilidad interurbana (50%) de la carretera a otros modos más sostenibles –tren y barco; y b) mediante el desarrollo de infraestructuras y vehículos inteligentes. El desarrollo de estas infraestructuras y vehículos inteligentes constituye de hecho un gran nicho de mercado mundial en un contexto económico de creciente escasez de combustibles fósiles, de veloz cambio climático y de infarto circulatorio en la mayor parte de las zonas urbanizadas.

Como señala la Comisión, “La carrera por la movilidad sostenible es global. Una acción dilatada y una introducción tímida de las nuevas tecnologías podría

condenar a la industria de transporte de la UE a un declive irreversible. El sector del transporte en la UE se enfrenta a una creciente competencia en los mercados de transporte globales que se desarrollan rápidamente. Muchas empresas europeas son líderes mundiales en infraestructura, logística, fabricación de equipo de transporte y sistemas de gestión del tráfico, pero a medida que otras regiones del mundo están lanzando enormes y ambiciosos programas de modernización del transporte y de inversión en infraestructura, es fundamental que el transporte europeo siga desarrollándose e invirtiendo para mantener su posición competitiva (EC, 2011: 5). Y añade (EC, 2017), “En los últimos 20 años, la Comisión ha sido muy activa en la reestructuración del mercado europeo de transporte ferroviario [el nuevo protagonista de la RTE-T] cuyos esfuerzos se han centrado en tres grandes áreas que son cruciales para el desarrollo de una industria fuerte y competitiva: a) la apertura del mercado de transporte ferroviario a la competencia; b) la mejora de la interoperabilidad, y c) el desarrollo de las infraestructuras de transporte ferroviario”. La sostenibilidad medioambiental se convierte así, en el caso de la UE, en una “excusa” perfecta para apoyar al competitivo pero fuertemente amenazado sector europeo del transporte. Desde este punto de vista, la política de transportes de la UE representa “una pieza fundamental, buque insignia, en la estrategia europea por el crecimiento, la competitividad y la sostenibilidad” (EC, 2011).

Los EID de la IIRSA, por el contrario, tienen una funcionalidad claramente distinta. Como señalan Bartesaghi, et.al, (2006:17), los EID “tratan de cubrir de forma eficiente las zonas en las que se encuentran los principales recursos naturales y de conectarlos con los principales puntos de salida de esta producción, pensando principalmente en la exportación extracontinental [...] prácticamente todas las reservas de gas, petróleo y agua quedan comprometidas dentro de la trama de los ejes, señalando una llamativa correspondencia entre los recursos y la iniciativa de integración [los ejes] comunican las zonas internas del continente con los puertos oceánicos de ambas márgenes de América del Sur, posibilitando la comercialización con diferentes mercados del mundo. A pesar de su amplia cobertura, la IIRSA deja de lado amplias zonas del continente”.

Un análisis de la presentación oficial que la IIRSA hace de los EID en su balance de 10 años después, claramente pone de manifiesto esta orientación exportadora, particularmente de recursos naturales. En dicho informe, se analiza cada uno de los 10 EID siguiendo el mismo esquema: 1) cobertura geográfica de países y regiones; 2) área de mercado en términos de población y PIB; 3) porcentaje extra e intrazona de las exportaciones en valor para el año 2008; 4) principales recursos naturales exportados, porcentaje que suponen en las exportaciones totales de los países en cuestión y distribución modal de dicho transporte. Los resultados son claros: el 91% por término medio de las exportaciones de cada EID son extra-zona; el 36,2% del total de exportaciones de los países afectados son de recursos naturales, fundamentalmente: petróleo crudo y sus derivados, minerales de cobre y hierro, porotos de soja, tortas y harinas de semillas oleaginosas; y el 88,4% de estas exportaciones se hace por vía marítima.

Los EID no plantean estrategia alguna de complementariedad productiva de las regiones que “integra”; no hay ningún objetivo de articulación intersectorial que

permita insertarse en las CGV de una manera menos subalterna o en mejor posición; no se plantea modelo de desarrollo alternativo alguno, excepto mejorar la “eficiencia” del transporte y disminuir sus costes. El modelo sigue siendo primario exportador orientado crecientemente al Pacífico (OCDE, 2016). De hecho, de los 10 EID, cuatro son bioceánicos y el del Amazonas, conecta el Caribe con el Pacífico. Los puertos constituyen, de hecho, nodos estratégicos de la IIRSA ya que permiten el acceso desde y hacia el mar de las áreas económicamente más “competitivas” del continente.

Otras diferencias entre la IIRSA y la RTE-T es que la primera es el resultado del consenso de los países de la UNASUR a la hora de definir los EID, mientras que la red RTE-T es una red paneuropea definida en su estructura básica por la Comunidad y siguiendo objetivos europeos y no nacionales; no representa la suma de los intereses nacionales. Por otro lado, en el caso de la IIRSA, se “integran” zonas productivas, mientras que la RTE-T “integra” países. La IIRSA representa un nuevo enfoque –comodalidad- en materia de transporte, lo que significa que la elección y utilización de cada modo se lleva a cabo teniendo en cuenta la eficacia y eficiencia de cada servicio de transporte, considerándolo como un sistema integral, constituyente de la cadena logística (CEPAL, 2011). Por el contrario, la UE utiliza el concepto alternativo de multimodalidad o intermodalidad, basado más en la competencia o interconexión entre los distintos modos de transporte, más que en su colaboración sobre la base de servicios y viajes concretos. Esta diferente aproximación pone de manifiesto, una vez más, el enfoque eficiente en términos monetarios de la IIRSA y su vinculación con la economía del transporte frente al enfoque más político, amplio, de la RTE-T, donde a menudo se duplican los modos (p.e. ferroviario y marítimo) para un mismo corredor (el corredor mediterráneo) generando sobreoferta y excesos de capacidad.

Consideraciones finales

El modelo de integración regional que define la IIRSA es totalmente coherente con la propuesta neoliberal (incluidos los tres “retornos” antes citados); no supone una ruptura con los fundamentos, la lógica y las necesidades de la globalización actual si no todo lo contrario, intenta adaptarse a la misma. El supuesto *Nuevo Regionalismo post-hegemónico* no es tan nuevo ni tan diferente del *Regionalismo Abierto* latinoamericano de los años 90, por lo que sería más adecuado denominarlo *Regionalismo Estratégico o desarrollista*, como se le ha denominado en este trabajo. No existe un retorno del Estado si no es para trabajar más profundamente al servicio de los mercados; no hay un retorno de la política ni tampoco de la agenda de desarrollo.

El tipo de integración regional que define la IIRSA profundiza el modelo extractivista de base exportadora que ha caracterizado históricamente al continente latinoamericano. Una comparación con el proyecto coetáneo de desarrollo de la Red Transeuropea de Transportes de la Unión Europea permite vislumbrar procesos de integración cualitativamente distintos, que están relacionados con el papel que tanto Europa como América Latina desempeñan en la división internacional del trabajo. En realidad, cuando se habla de integración regional en AL se está haciendo referencia a una mayor inserción en

la economía global desde una posición de economía extractiva, en beneficio del capital global centralizado fundamentalmente en los territorios del Norte.

Bibliografía

Banco Interamericano de Desarrollo (2000) *Un nuevo impulso a la integración de la infraestructura regional en América del Sur*, BID

Bartesaghi, et.al, (2006) *IIRSA, Otro paso en la explotación de los pueblos y territorios sudamericanos*, REDES, Amigos de la Tierra Uruguay

CEPAL (2011) *UNASUR: Infraestructura para la integración regional*

Devlin, R. y Estevadeordal, A. (2001) *¿Qué hay de nuevo en el Nuevo Regionalismo de las Américas?*, INTAL-ITD-STA,nº7

Ethier, W.J. (2001) "The new regionalism in the Americas: a theoretical framework", en *North American Journal of Economics and Finance*, 12, 159-172

European Commission (2011): *White Paper on transport. Roadmap to a single European transport area –towards a competitive and resource-efficient transport system*, Luxembourg.

European Commission (2017): "Mobility and Transport"
http://ec.europa.eu/transport/modes/rail/index_en.htm

European Commission, 2013. Newsletter, nº159. United Nations Conference on Trade and Development, UNCTAD (2012): *Development and Globalization: facts and figures*. United Nations, New York and Geneva.
(<http://dgff.unctad.org/chapter1/1.1.html>)

Flyvbjerg, 2014, "What You Should Know about Megaprojects and Why: An Overview," *Project Management Journal*, vol. 45, no. 2, April-May, pp. 6-19,

Hettne, et.al, (1999) *Globalism and the new regionalism*, UNU/WIDER, vol 1.

IIRSA (2011) *IIRSA, 10 años después: sus logros y desafíos*, BID-INTAL

Márquez (2016) "Globalización, Financiarización e infraestructuras de transporte: la nueva red de transportes de la UE,RTE-T", comunicación presentada en el *XIV Seminario Internacional de la RII*, Monterrey, México, 2016.

Mistry, P. (1995) "Open regionalism: stepping Stone or millstone toward improved multilateral system" en *Regionalism and the global economy: the case of LA and the Caribbean*, Fondad, The Hague

PWC (2011) *The next chapter Creating an understanding of Special Purpose Vehicles*, <https://www.pwc.com/gx/en/banking-capital-markets/publications/assets/pdf/next-chapter-creating-understanding-of-spvs.pdf> 2017

Sanahuja, J. (2012) "Regionalismo post-liberal y multilateralismo en Sudamérica: el caso de UNASUR", en Serbin et. al. *El regionalismo postliberal en AL y el Caribe: nuevos actores, nuevos temas, nuevos desafíos*, Anuario de la Integración Regional de AL y el Gran Caribe, CRIES

Standard and Poor´s (2013) *Out of the Shadows: the rise of alternative financing in infrastructure* (<https://www.gtnews.com/articles/out-of-the-shadows-the-rise-of-alternative-financing-in-infrastructure/>), 2017

Standard and Poor´s, (2006) *The amazing growth of Global Infrastructure Funds: Too Good to be true?*

<http://www.globalclearinghouse.org/infradev/assets%5C10/documents/S%20%20P%20->

[2017%20The%20Amazing%20Growth%20of%20Global%20Infrastructure%20Funds_Too%20Good%20to%20be%20True%20\(2006\).pdf](#)

UNASUR (2017) <http://www.unasursg.org/>

UNCTAD (2015) *Investment Policy Framework for Sustainable Development*, United Nations

UNCTAD (2012, 2013, 2014, 2015, 2016) *World Investment Report*, United Nations

World Bank (2017) <http://www.worldbank.org/en/programs/global-Infrastructure-facility>

Yifu Lin & Doemeland (2012) *Beyond Keynesianism: Global Infrastructure Investments in Times of Crisis*, World Bank, Policy Research Working Paper, 5940.