



## **LA INICIATIVA PARA LA INTEGRACIÓN DE LA INFRAESTRUCTURA SUDAMERICANA (IIRSA) DESDE LA PERSPECTIVA DE LA NUEVA GEOGRAFÍA ECONÓMICA**

### ***THE SOUTH AMERICAN INFRASTRUCTURE INTEGRATION INITIATIVE (IIRSA) FROM THE PERSPECTIVE OF THE NEW ECONOMIC GEOGRAPHY***

**RITA GIACALONE**

#### **RESUMEN**

Este artículo examina la posibilidad de que la IIRSA permita a Sudamérica convertirse en una plataforma exportadora conjunta, según el enfoque de la geografía económica, iniciado por Alfred Marshall y desarrollado por Paul Krugman, entre otros. Luego de resumir los orígenes y objetivos de la IIRSA en la introducción, el trabajo se divide en dos secciones: en la primera se presenta el enfoque de la geografía industrial y/o nueva geografía económica; y, en la segunda sección, se discute y evalúa la posibilidad de que la IIRSA genere capacidad exportadora agregada al nivel regional, sobre la base de comparar sus principios orientadores con elementos del enfoque teórico geográfico. La expectativa es que la discusión de los resultados obtenidos al analizar la IIRSA desde esta perspectiva enriquecerá la comprensión de sus posibilidades en relación con una mejor inserción internacional para Sudamérica.

#### **PALABRAS CLAVES**

IIRSA, nueva geografía económica, aglomeración industrial, des-aglomeración productiva, Sudamérica.

#### **ABSTRACT**

This article examines the South American Infrastructure Integration Initiative (IIRSA) from the perspective of the new economic geography, begun by Alfred Marshall and developed by Paul Krugman, among others, in order to explore if this program will be able to turn South America into a joint export platform. After summarizing the origin and objectives of IIRSA in the first section, the article presents the basic elements of the new economic geography, and ends by discussing and evaluating the possibility that South America may become an export platform in the absence of other changes.

#### **KEYWORDS**

IIRSA, new economic geography, industrial agglomeration, productive des-agglomeration, South America.



## INTRODUCCIÓN

La importancia de la infraestructura para promover el desarrollo económico y la competitividad resurgió con fuerza en América Latina durante los años noventa, junto con el concepto según el cual la coordinación interestatal era fundamental para que los proyectos de este tipo tuvieran éxito. Aunque éstos no eran conceptos nuevos<sup>1</sup>, en esa década quienes los promovieron enfatizaron también su proyección internacional como una dimensión adicional del desarrollo en infraestructura. Esto se apoyó, entre otros factores, en la observación de la pérdida de posición relativa de Sudamérica en la producción mundial entre 1960 (6 %) y 1999 (4 %), mientras los países asiáticos duplicaban su participación hasta alcanzar un 23 % (CAF, 2000: 7). También se vinculó con la intensificación de las relaciones comerciales y políticas entre las naciones del MERCOSUR, lo cual explica porque los primeros proyectos de infraestructura se construyeron en esos años para articular entre sí las zonas ubicadas entre San Pablo (Brasil) y Buenos Aires-Rosario (Argentina) para luego extenderse hacia el oeste (Córdoba) hasta llegar a Chile (Hecht, 2004).

En diciembre de 2000 la reunión en Montevideo de los ministros de transportes, telecomunicaciones y energía de Sudamérica recomendó la aprobación de un plan de acción en materia de infraestructura regional. Este plan, presentado por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), la Corporación Andina de Fomento (CAF) y Fonplata, contenía proyectos prioritarios y líneas generales para su implementación, orientados en torno a 12 ejes de integración, que más tarde se redujeron a 10. En la actualidad, consta de una cartera de 31 proyectos, aprobada en 2004, que se considera prioritaria y abarca transporte, comunicaciones y energía<sup>2</sup>, con una inversión estimada de 10.188,20 millones de dólares, de los cuales sólo 2 están concluidos y 18, en ejecución (“Reunión de...” 2008)<sup>3</sup>. Según la CAF (2003: 13)<sup>4</sup>, se destacan

---

<sup>1</sup> Véase los antecedentes relativos a la construcción conjunta de los proyectos hidroeléctricos de Salto Grande y Corpus Christi, entre Argentina y Uruguay y Argentina, y Paraguay, respectivamente, en los años setenta en Colacrai, 2004.

<sup>2</sup> La prioridad dada a las inversiones en carreteras –28 de los 31 proyectos aprobados y en ejecución son de este tipo – hace que Santa Gadea, 2005, considere que hay que hablar de corredores de transporte más que de ejes de desarrollo. Véase “Agenda de Implementación Consensuada 2005-2010” (2004).

<sup>3</sup> Un primer listado de los proyectos en ejecución o preparación en 2002 IIRSA (2002: 17-20). Los financiados por la CAF, en CAF, 2005:96-97.



proyectos como la carretera Santa Cruz-Puerto Suárez, principal conexión entre Bolivia y Brasil, que forma parte del Eje Interoceánico central, cuyos 2.800 kilómetros vincularán los puertos peruanos de Ilo y Mataran y los chilenos de Iquique y Arica, pasando a través de Bolivia, con los puertos brasileños de Río de Janeiro, Santos y Sepetiba (Iglesias, 2008: 165)<sup>5</sup>. Otros proyectos financiados en el eje Perú-Brasil-Bolivia son el puente del río Acre y la carretera entre Acre (Amazonia brasileña) y Cusco (Perú), además de otra entre Puerto Maldonado (Perú) y la capital del estado brasileño de Río Branco (350 km de tierra, cortados por ríos que obligan a usar ferries) (véase IIIRSA PBB Hub Report, [www.iiirsa.org](http://www.iiirsa.org) y [www.iadb.org/idbamerica](http://www.iadb.org/idbamerica), oct. 11, 2005).

Los primeros estudios del BID sobre el desarrollo de la infraestructura física sudamericana lo justificaban porque promovería la productividad de los actores económicos y mejoraría la calidad de vida de la población, aunque reconocían que su impacto dependería de un conjunto de otros factores – servicios que respondieran a las demandas, buena gerencia de los mismos, políticas sectoriales para consolidar la demanda y la provisión combinada de distintos tipos de infraestructura que permitieran la generación de sinergias<sup>6</sup>. En esos estudios se recomendaba basar ese desarrollo en aspectos que atravesaran las fronteras nacionales, tales como la identificación de complementariedades entre economías, un marco de referencia para la planificación coordinada y la definición conjunta de prioridades (IADB, 2000: 15, 30), para tener la posibilidad de “*construir una plataforma desde la cual integrarse y competir con el resto del mundo...*” (IADB, 2000: 49). El canciller de Brasil, Celso Lafer (2001), agregaba que esto debía realizarse además desde una perspectiva geoeconómica del desarrollo para la cual toda América del Sur fuera vista como una unidad económica.

En el año 2000, durante la Reunión Cumbre de Presidentes de América del Sur en Brasilia que aprobó la Iniciativa para la Integración de la Infraestructura Sudamericana (IIIRSA), al hablarse de organizar el espacio en Ejes de Integración y Desarrollo,

<sup>4</sup> Véase mapa, ejes y proyectos aprobados, respectivamente, en “Una visión...”, 2003: 12, 16-17 y 19.

<sup>5</sup> Esta vía reduce de una semana a un día el recorrido desde la frontera brasileña, “Toledo...”, 2005.

<sup>6</sup> Estudios más recientes del BID destacan que el impacto del costo del transporte es mayor para Sudamérica que el del costo provocado por las barreras arancelarias, especialmente porque sus exportaciones son de bienes pesados (granos y minerales), lo cual otorga mayor prioridad a la IIIRSA, Galli, 2008.



franjas multinacionales donde se concentrarían los flujos de comercio, se especificó que en esos ejes se promovería *“el desarrollo de negocios y cadenas productivas con grandes economías de escala a lo largo de estos ejes, bien sea para el consumo interno de la región o para la exportación a los mercados globales”*. Posteriormente, en otro informe se hizo referencia a que el desarrollo de la infraestructura sirve *“para facilitar el acceso a mercados en dos dimensiones: por un lado, acceso de materias primas e insumos a centros de producción (incluyendo recursos naturales, energía, productos intermedios, información y servicios y fuerza laboral); y, por otra parte, acceso de la producción a centros de consumo nacionales e internacionales”* (Informe del CCT, Guayaquil, Ecuador, 2002: 9). De esta manera, desde su origen, la IIRSA tuvo dos objetivos claros: profundizar la integración entre los países sudamericanos y constituir una plataforma exportadora regional.

El concepto de plataforma exportadora tiene distintas acepciones. Por ejemplo, se lo emplea para referirse a los efectos del ingreso de empresas transnacionales en otros países para procesar su producción y exportar hacia sus mercados de origen o hacia otros mercados, aprovechando ventajas comparativas (menor costo de mano de obra, localización geográfica y/o acuerdos regionales que liberalizan el comercio<sup>7</sup>) y estableciendo pocos nexos con la economía que los hospeda. Algunos, como Krugman (1998) señalan sus beneficios, tales como incremento de la producción total de un país, aumento de sus exportaciones, promoción de diversificación y/o especialización exportadora y ganancias en mano de obra calificada, apoyándose en la experiencia de los Tigres Asiáticos, pero otros (Alfaro *et al.*, 2004) se concentran en sus limitaciones, como alentar el dualismo de las economías receptoras al crear enclaves de industrias maquiladoras<sup>8</sup>.

Actualmente, en América Latina el concepto se utiliza para referirse, en términos generales, a un mercado que sirve de experiencia a las empresas para incursionar en la exportación hacia otros mercados donde tienen restricciones, ya sea porque son mercados más competitivos o porque tienen barreras arancelarias para sus productos.

---

<sup>7</sup> Sobre el rol del regionalismo en la atracción de empresas transnacionales, véase Chen, 2006.

<sup>8</sup> Posiciones más matizadas en Banga (2003), que encuentra que en la India este tipo de inserción generó mayor diversificación de las exportaciones provenientes de sus empresas nacionales, y la de Ruane y Ugur (2006), según la cual existen derrames tecnológicos y relaciones entre estas plataformas y las empresas nacionales, aunque no necesariamente dentro del mismo sector.



Dentro de esta definición entran países vecinos, con o sin acuerdos de preferencias arancelarias, pero también puede referirse a un mercado B que tiene un acuerdo preferencial con una economía mayor C, de forma que las empresas de A se asocian con las de B para exportar desde allí a C y obtener ventajas de las preferencias que su país no tiene. La asociación puede ser mediante una alianza estratégica o una vinculación entre empresas independientes (red productiva), en la cual el primer país envía, por ejemplo, lana hilada al segundo y allí ésta se procesa para convertirla en textiles que van al mercado mayor<sup>9</sup>.

El concepto plataforma exportadora sintetiza entonces varias dimensiones: un mercado intermedio que sirve como trampolín hacia otros, un conjunto de empresas que lo utilizan para exportar más allá de lo que sus propios mercados o su competitividad les permiten y un proceso de aprendizaje empresarial. Para que exista una plataforma exportadora deben reunirse ciertas condiciones –que ese mercado tenga relaciones comerciales preferenciales con el de los exportadores incipientes (o al menos aranceles más bajos que los de los otros mercados a los que ellos aspiran a exportar) y con otros mayores, que exista buena infraestructura comercial (logística) y que el costo de utilizar la plataforma sea menor al costo de intentar exportar en forma directa (transporte, seguridad, regulaciones, etc.).

También la plataforma exportadora puede surgir a partir de su ubicación geográfica (cercanía a puertos o encrucijadas viales y/o a mercados con mayor demanda). Como señala Galli (2008), la entrada de China e India al mercado internacional en los últimos años ha tenido una importante repercusión en el comercio y la producción sudamericana al impulsar nuevamente a esta región a especializarse en *commodities* (cereales, oleaginosas y minerales), que se caracterizan porque el costo del transporte representa casi el 50 % del costo total, por lo cual todo abaratamiento del mismo tendrá mayor repercusión en ellos que una reducción de aranceles. Cuando se agregan asimetrías en los costos de transporte por la ubicación geográfica de los mercados productores y consumidores, por el distinto nivel de logística exportadora y

---

<sup>9</sup>Véase “Uruguay busca incorporarse a la plataforma exportadora de Chile” en [www.ired.gub.uy](http://www.ired.gub.uy) 3 de agosto de 2007. En el caso de Chile, aunque este país ha aumentado sus exportaciones a Estados Unidos después de establecer un TLC con ese país en 2000, a las empresas chilenas les falta volumen (escala) para completar las cuotas que les ofrece ese acuerdo, “Chile se ofrece como plataforma exportadora” (2006).



por el mayor o menor tiempo para que los productos se desplacen entre mercados, una mejoría en la infraestructura vial, que abarate el transporte y reduzca el tiempo del mismo, puede implicar un cambio en la posición relativa de las regiones. Algunas pueden convertirse en plataformas exportadoras partiendo de las ventajas relativas que adquieren a través de estos cambios. En resumen, las plataformas exportadoras pueden generarse al nivel de países individuales cuando éstos disponen de acceso preferencial a mercados mayores o cuando su ubicación geográfica permite aprovechar menores costos y tiempos de transporte hacia esos mercados mayores.

Este artículo analiza la posibilidad de que la IIRSA alcance el objetivo de convertir a toda Sudamérica en una plataforma exportadora regional, basándose en el enfoque de la geografía económica, iniciado por Alfred Marshall y desarrollado por Paul Krugman, entre otros, ya que éste examina las condiciones necesarias para que la localización de las actividades industriales tenga relevancia en el desempeño económico. Además, las plataformas exportadoras se relacionan con dos conceptos claves de la nueva geografía económica -- cuánto cuesta exportar y cuán importante es la demanda del mercado al cual se exporta (Head y Mayer, 2004: 47).

## **I. LA PERSPECTIVA DE LA NUEVA GEOGRAFÍA ECONÓMICA**

La nueva geografía económica pone énfasis en donde se realiza la actividad económica, partiendo de la observación de que la localización industrial asegura ventajas para las empresas que se ubican en ciertos nudos geográficos, a través de un proceso de aglomeración. Según Marshall (1920) estas ventajas derivan de tres factores --el “derrame” (*spillover*) tecnológico, la creación de mercados para mano de obra especializada y el desarrollo de vínculos hacia delante y hacia atrás, que, todos juntos, contribuyen a disminuir costos y facilitar la logística de las empresas. Esto concuerda con lo observado en el proceso de globalización del comercio internacional, donde la distancia económica --entendida como la que permite llevar de forma más económica un producto de un lugar a otro, sin importar el recorrido-- adquiere prioridad sobre la distancia física (CAF, 2000: 11).

El proceso de aglomeración se vincula, tanto con las economías de escala como con menores costos de transporte, por lo cual se asume que la aglomeración va



acompañada o precedida por el desarrollo de una infraestructura que haga posible no sólo las relaciones dentro del área sino también hacia afuera, para recibir insumos, mano de obra, tecnología, información, etc., y para enviar los productos generados localmente. De esta forma, se generan economías externas a través de bienes públicos o de la mayor eficiencia y cooperación del conjunto de empresas. Este enfoque prioriza la aglomeración industrial porque, al contrario de lo que sucede con las producciones asociadas a la naturaleza, que tienen rendimientos decrecientes, las actividades industriales, donde predomina la acción humana, tienden a tener rendimientos crecientes. Donde predomina la acción humana se cumpliría la siguiente ley: *“un aumento del trabajo y el capital lleva generalmente a una mejor organización, lo que aumenta la productividad de la acción del trabajo y del capital”* (Marshall, 1920: 268) y, a su vez, *“...cada aumento de la riqueza y del crecimiento de la población y de la inteligencia del pueblo aumenta las facilidades para alcanzar una organización industrial altamente desarrollada, la cual... acrecienta la eficiencia colectiva del capital y del trabajo”* (Marshall, 1920: 265)<sup>10</sup>.

La concentración de las empresas puede deberse a condiciones naturales (acceso a materias primas o energía, facilidad de transporte) o a la existencia de demanda de bienes, pero sus efectos serían los mismos –instalación de actividades subsidiarias con maquinaria especializada por la posibilidad de ocupación plena de la misma, mercado de mano de obra especializada, atracción de consumidores, etc.<sup>11</sup>, y el principal factor que puede promover o cambiar la localización industrial es el desarrollo de los medios de transporte y comunicación.

Krugman partió de estas ideas de Marshall para enfatizar las relaciones entre los actores económicos (industrias finales, proveedores de insumos y tecnología, etc.), inspirándose en trabajos de la economía del desarrollo. En su modelo, si existen retornos crecientes de escala para la producción de las empresas del sector moderno de una economía y una oferta elástica de factores para ese sector, surgirán oportunidades para obtener economías externas y un grado significativo de ganancias

---

<sup>10</sup> Este aspecto es importante en la IIRSA porque uno de sus objetivos es contrarrestar la debilidad exportadora de Sudamérica mediante el agregado de valor a sus exportaciones, dominadas actualmente por *commodities*.

<sup>11</sup> Entre los aspectos negativos destaca la vulnerabilidad que se genera cuando la concentración industrial se especializa en uno o pocos productos, con lo cual resulta afectada por cualquier disminución de suministros, caída de precios, etc.



de bienestar para esa economía. Con costos fijos y un diferencial de salarios entre el sector moderno y el tradicional, habría tres situaciones posibles: 1) si el diferencial de salarios es bajo, no hay obstáculo para la industrialización, así sea que una sola firma aislada se mueva hacia el sector moderno; 2) si el diferencial de salarios es alto, nunca se produciría la industrialización; y 3) en una situación de salarios intermedios, el movimiento aislado de una empresa no produce ganancias pero éstas se dan si el movimiento es colectivo. En otras palabras, el mercado mayor es atractivo porque permite al productor economizar costos, asumiendo que los salarios sean mayores en esos mercados que en los menores, pero que no se incrementen hasta alterar las economías en costos (Head y Mayer, 2004).

Krugman (1995) destaca un concepto de la economía del desarrollo –el de los *linkages* o nexos de Hirschman (1958), según el cual las aglomeraciones facilitan y promueven los nexos hacia atrás (expansión de la demanda de insumos) y hacia adelante (ganancias en costo para los consumidores). Esta relación crea una escala de producción más eficiente para todas las empresas involucradas (*“las economías externas surgieron de una relación circular en la cual la decisión de invertir en producción a gran escala dependía del tamaño del mercado y el tamaño del mercado dependía de la decisión de invertir”*, Krugman 1995: 23). Los nexos hacia atrás y hacia adelante dentro del mercado de productos industriales actúan como fuerzas centrípetas para la aglomeración económica. Cuanto mas fuertes son, mayores son los beneficios de las empresas y también el interés de otras por localizarse allí.

Una de las primeras consecuencias de la disminución del precio promedio de un producto mediante economías de escala es que resulta óptimo, en términos económicos, que distintos países o regiones se especialicen en diferentes tipos del mismo producto, aumentando así el comercio intraindustrial. Esta idea había surgido ya con Ohlin, quien sostenía que: *“las ventajas de producir grandes cantidades de un solo producto en un lugar debería conducir al comercio interregional, ...en la medida en que el mercado de algunos artículos dentro de la región no sea suficientemente grande como para permitir una escala más eficiente de producción, la división del comercio y del trabajo será beneficiosa. Cada región se especializará en algunos de esos artículos y los intercambiará por el resto... Todo comercio interregional, sea por una causa u otra, debe verse como un sustituto para la movilidad geográfica de los*





*factores productivos*” (citado en Prize Committee of the Royal Academy of Sciences, 2008).

Usualmente se asumía que, como los países tenían distintas economías, la mayor parte del comercio entre ellos consistía en distintos tipos de productos, pero los patrones de comportamiento observables en aglomeraciones se ven también en el comercio internacional. Desde la segunda posguerra, sin embargo, éste pasó a concentrarse entre países industrializados que intercambian productos similares (maquinaria, etc.), lo cual para Krugman se debe a que esta clase de comercio permite una especialización y producción a gran escala, que genera precios más bajos y mayor diversidad de productos similares (“Paul Krugman...” 2008).

También los trabajadores se mueven hacia el mercado mayor porque el costo es menor para ellos en su función de consumidores cuando el costo del transporte es inexistente o pequeño. Las empresas encuentran incentivos para instalarse en mercados donde pueden explotar economías de escala y abaratar el costo del transporte y los trabajadores tienen incentivos porque la región con el mercado mayor ofrece mejores salarios y mayor variedad de productos de consumo. Esto contribuye a incrementar el tamaño del mercado mayor y acrecienta aún más el incentivo para emigrar del menor, a través de una causalidad circular (Prize Committee of the Royal Academy of Sciences, 2008). Las consecuencias de la movilidad de trabajadores pueden ser analizadas desde dos perspectivas –como mano de obra y como consumidores, lo cual genera beneficios para la región que los recibe y pérdidas para aquellas de las cuales parten. La migración de trabajadores puede tener, sin embargo, un efecto negativo sobre una región receptora si presiona hacia abajo los salarios y si las empresas que se establecen experimentan un proceso de “congestión” productiva que vuelve indeseable o poca atractiva esa localización.

¿Cuál es la condición clave que asegura la atracción continuada de una región sobre otras? Para Krugman es el valor del transporte, pues si éste es suficientemente bajo las empresas pueden concentrarse en una región para vender fuera de ella (“núcleo y periferia”). Si el costo del transporte es alto, no habrá aglomeración porque las empresas y los trabajadores seguirán concentrados donde se hallen sus consumidores (clientes) (Schmutzler, 1999: 364). Krugman agregó otro elemento a la teoría del comercio internacional cuando incorporó el costo del transporte, asumiendo que éste



es proporcional a la cantidad de productos comerciados con otra nación. De esta forma, las economías de escala y el costo del transporte promueven que las empresas se ubiquen en los mercados mayores o cerca de ellos.

En resumen, las empresas y los trabajadores se establecen en regiones con buenas oportunidades como mercados, a partir de dos factores: 1) alta demanda y 2) bajos costos de transporte. Pero otros autores (Fujita y Thisse, 2008:10) critican este punto porque el costo bajo del transporte también hace posible que mercados espacialmente separados entren en competencia. Además, el enfoque de Krugman, predicado sobre la existencia de sólo dos regiones (núcleo y periferia), tiene problemas para analizar situaciones multi-regionales o multi-espaciales, caracterizadas por una mayor complejidad.

Al intentar comprobar empíricamente las posibilidades de la nueva geografía económica, otros autores (Head y Mayer, 2004) han establecido distintas hipótesis: 1) las crecientes ganancias de escala dependen fundamentalmente de los recursos y la organización de las empresas y no, de su entorno; 2) con crecientes economías de escala internas los costos marginales disminuyen por lo cual se asume que la competencia es imperfecta; 3) los productos pueden comerciarse a distancia pero el costo de este comercio suele ser proporcional al valor del producto comercializado; 4) la locación de las firmas es endógena, lo que significa que existen incentivos para que las firmas, luego de establecerse en una locación, tiendan a permanecer allí; y 5) también la demanda es endógena, ya que los trabajadores (como consumidores) y otras empresas que requieren insumos consumen productos del lugar en que se hallan ubicados.

Adicionalmente, 1) el potencial de un mercado eleva tanto los salarios como los precios de renta de la tierra, etc.; 2) también atrae al capital y a la mano de obra; 3) la mayor de dos regiones se comportará como un exportador neto para regiones menores en industrias caracterizadas por crecientes ganancias de escala; 4) la reducción del costo del comercio facilita la concentración espacial de productores y consumidores; y 5) un *shock* temporal en una locación puede afectar de forma permanente el patrón de aglomeración. De esta manera, el tamaño del mercado afecta tanto el precio como la cantidad de la producción y motiva a empresas y a



trabajadores a ubicarse en él. Este efecto es aun mayor si se abarata, a la vez, el costo de comerciar con otras regiones, vecinas o no (Head y Mayer, 2004).

Existe, por lo tanto, un conjunto de relaciones entre las economías de escala, los productos diferenciados y el costo del transporte que explican las desigualdades espaciales entre regiones y países. En este sentido, Fujita y Thisse (2008: 3, 5) señalan que, mientras los modelos basados en las ventajas comparativas destacan la existencia de esa heterogeneidad espacial por razones como distribución asimétrica de recursos naturales, clima, nodos de transporte, etc., no explican por qué regiones y/o países con similares recursos no poseen el mismo nivel de desarrollo, ni incluyen factores no económicos como interacciones cara a cara, derrame tecnológico, etc.

Para Schmutzler (1999: 363-364), el modelo de Krugman funciona de la siguiente forma –si dos regiones parten de un mismo nivel de desarrollo, en el cual ninguna de ellas tiene mayores recursos naturales, tecnología o mercado de consumidores, pero en una de ellas se origina una aglomeración industrial, la relación entre esas dos regiones se convierte en una relación núcleo-periferia. La principal condición para que la aglomeración sea posible es que el costo del transporte desde el núcleo a la periferia sea bajo.

Como señalamos más arriba, uno de los principales problemas que presenta el modelo original de Krugman es que asume la existencia de sólo dos regiones en lugar de varias. Si las aglomeraciones son múltiples pueden ser vistas como una forma de equilibrio, pero cuando las regiones no son partes de un mismo país, se agregan otros problemas: 1) la falta de movilidad del factor trabajo y 2) las barreras arancelarias entre países. Aquí resulta interesante revisar otro estudio posterior de Krugman<sup>12</sup>, que relaciona el predominio de la aglomeración industrial del Distrito Federal en México con la política de sustitución de importaciones y el desarrollo reciente de otras regiones industriales del norte (Monterrey, etc.) con la liberalización del comercio. Por lo tanto, su conclusión es que las políticas que promueven aranceles bajos o que los eliminan pueden cambiar la concentración geográfica. De todas formas, el costo del transporte sigue teniendo importancia porque en el caso mexicano la región que gana es la más cercana al mayor mercado de consumo (Estados Unidos).

<sup>12</sup> Livas-Elizondo, R. y P. Krugman, 1996, "Trade Policy and the Third World Metropolis" *Journal of Development Economics*, citados en Schmutzler 1999: 367-368.



Pero el caso de México es interesante además porque permite observar que sucede cuando no hay movilidad del factor trabajo. En los países en desarrollo se considera que la globalización beneficia a los países del norte y perjudica a los del sur, mientras en los países desarrollados la visión es la opuesta –que ellos resultan más perjudicados. En realidad, las dos visiones pueden tener razón –en una primera etapa, al disminuir el costo del transporte y volverse más rápido se desarrolló un modelo de núcleo-periferia, mientras en la actualidad la proximidad es menos importante frente al costo que involucra producir en un país desarrollado. Esto lleva a las empresas a instalarse en regiones periféricas, o al menos a fragmentar parte de su producción en ellas, saliendo del núcleo, con la consiguiente pérdida de empleos en los países desarrollados. Esta observación empírica encuentra relación con observaciones teóricas, según las cuales, cuando los costos del comercio son suficientemente bajos, la aglomeración industrial resulta inevitable y la mejoría del transporte de un país de menor desarrollo hacia vecinos más desarrollados puede hacer que las empresas migren entre ellos (Fujita, Krugman y Venables, 1999: 247). En una primera etapa, los mercados mayores atraerían empresas y luego los salarios más bajos tendrían el mismo efecto para hacerlas relocalizar en otros países<sup>13</sup>. Según esta interpretación, al reducirse el costo del comercio se produce inicialmente una mayor desigualdad entre naciones, pero, a largo plazo, ésta se diluiría porque los países con salarios más bajos comenzarían a industrializarse y habría más convergencia hacia arriba (Fujita, Krugman y Venables, 1999: 273).

Por todo lo anterior, Jones y Kierzkowski (2003: 3, 9) consideran que el escenario más plausible sin movilidad del trabajo es la des-aglomeración de etapas productivas. Esta se observa ya puesto que, en años recientes, cerca del 30 % del comercio mundial es comercio de partes o componentes, con lo cual la dispersión de la actividad industrial es un factor importante de la globalización<sup>14</sup>. La fragmentación de la producción ofrece un enfoque alternativo al de Krugman, pero refuerza la importancia del costo del transporte en la forma que adopta la actividad productiva, ya que la mayor parte de

<sup>13</sup> Según Davis y Weinstein (2002), sin embargo, los mayores retornos de escala sólo se producen en economías modernas basadas en el conocimiento, antes que en sociedades agrícolas, por lo cual otros factores serían necesarios para lograr esos resultados.

<sup>14</sup> El volumen de partes y componentes comerciado entre países desarrollados y en desarrollo representa un tercio del total de ese comercio, Chen, 2008: 4, y de 1992 a 2003 se observa un aumento porcentual de las exportaciones de partes y componentes intensivos en tecnología y una disminución, de los intensivos en mano de obra no calificada, Chen, 2008: 6.



ese transporte se efectúa entre distintos grupos de productores antes de que el producto sea llevado al mercado consumidor (Jones y Kierzkowski, 2003: 4). Sin embargo, abaratar el costo de transportar los productos no es suficiente para generar des-aglomeración ya que éste tipo de producción fragmentada necesita del abaratamiento de toda una serie de servicios conexos (telecomunicaciones, financieros, tecnológicos, etc.<sup>15</sup>) para que el proceso pueda realizarse de forma rápida y eficiente.

Esos autores concluyen que, a su vez, la fragmentación productiva puede originar nuevas formas de aglomeración, en las cuales fragmentos de distintas industrias comparten similares proporciones de factores y tipos de trabajadores especializados, en los términos señalados por Marshall. A diferencia del comercio intraindustrial entre países desarrollados, cuando la fragmentación productiva se hace mediante subcontratación (“*outsourcing*”) entre países desarrollados y países en desarrollo puede tener efectos importantes en estos últimos. La importancia de la fragmentación productiva con subcontratación para el desarrollo regional se observa en el sudeste asiático donde casi 50 % del comercio intrarregional es comercio de partes y componentes (Chen, 2008: 27) y se estima que, si se da dentro de un área de libre comercio, genera creación de comercio (Chen, 2008: 13). Autores como Gregory Mankiw (2004) consideran que la fragmentación con subcontratación puede tener hoy el mismo efecto sobre el desarrollo económico que Solow señalara para el progreso tecnológico en los años 50 (Chen, 2008: 26).

En resumen, mientras para Krugman lo que atrae a las empresas a concentrarse en una localidad es la cercanía entre productores y consumidores, para esta otra interpretación se trata de la presencia de cierto tipo de mano de obra, especializada o más barata. También para Krugman, la aglomeración es producida por la industria -su interpretación respecto a comercio intraindustrial, retornos de escala, aglomeración y movilidad de factores se basa en los casos de Estados Unidos y de la integración europea-, mientras que Jones y Kierzkowski aseveran que *clusters* (polos productivos) de servicios pueden producir el mismo efecto, basándose en la observación de lo que sucede en el comercio y la producción global.

---

<sup>15</sup> En estos servicios es donde se producirían los mayores retornos por escala y también la mayor aglomeración geográfica, Jones y Kierzkowski, 2003: 13.



## II. DISCUSIÓN Y COMENTARIOS FINALES

En el caso de la IIRSA, Chile, Colombia y Perú son los países sudamericanos que combinan los dos factores que constituyen las principales bases de una plataforma exportadora: han firmado tratados de libre comercio (TLC) con países más desarrollados (Estados Unidos y la Unión Europea) y con otros asiáticos y además poseen fachadas oceánicas en el Pacífico. En esto se fundamenta el interés de los gobiernos chileno, colombiano y peruano por la IIRSA. Estos países no son los más importantes de Sudamérica en producción industrial, pero están bien ubicados en relación a mercados con gran demanda de productos sudamericanos y para ellos la IIRSA significa menores costos de transporte y menor tiempo de circulación de productos. En países como Brasil, gran productor industrial con fachada en el océano Atlántico, podría existir una actitud ambivalente con respecto a la utilización de la costa del Pacífico como plataforma exportadora. Esta ambivalencia con respecto a la proyección del eje este-oeste puede relacionarse con la percepción de una pérdida de poder relativo para sectores brasileños vinculados al transporte y la exportación vía Atlántico y con el hecho de que una mejor conexión de transporte facilitaría también una mayor entrada a la región de productos industriales chinos de bajo costo, que compiten con la producción industrial de Brasil.

Sin embargo, tanto el gobierno como el sector privado de Brasil apoyan el desarrollo de la IIRSA, como lo demuestra un estudio de los intereses empresariales brasileños en Sudamérica, publicado en 2008 (“Los intereses...” 2008). En sus recomendaciones, este estudio destaca la necesidad de invertir en infraestructura regional para reducir costos y tiempo de transporte, así como para eliminar los costos no arancelarios de los bienes. También estima que, para alcanzar este objetivo, Brasil cuenta con un factor altamente favorable –la mayor capacidad relativa de sus empresas de servicios en ingeniería y construcción, apoyadas por el Convenio de Pagos Recíprocos y la política del BNDES que en sus contratos asegura también la exportación de bienes industriales brasileños para esos proyectos<sup>16</sup>. Basándose en estos datos, Carvalho (2006: 64) considera que se ha producido un cambio sustancial en la concepción del territorio nacional porque el gobierno llegó a la conclusión de que *“el aumento de la competitividad brasileña en el mercado internacional depende, en gran medida, de la*

---

<sup>16</sup> A su vez, Iglesias (2008: 161) considera que la IIRSA es funcional para la expansión regional de esas empresas brasileñas de ingeniería y construcción de obras públicas.



*integración de Sudamérica*”, en la medida en que Brasil busca no sólo incrementar su comercio con los demás países sudamericanos sino también exportar productos actuales y potenciales a terceros mercados (Araujo<sup>17</sup>, 2005).

Por ello, originalmente la IIRSA fue propuesta por el presidente de Brasil Fernando H. X. Cardoso y, en los principios orientadores de la IIRSA, encontramos que el concepto plataforma exportadora coloca el énfasis en la perspectiva regional de una Sudamérica integrada para mejorar su inserción internacional<sup>18</sup> en conjunto. Este énfasis se advierte, por ejemplo, en un documento (IIRSA, 2008: 92-124) que presentó una visión de negocios para el eje interoceánico central con proyección hasta el año 2025. Este señala que el área de influencia del eje abarca Brasil (estados de Mato Grosso, Mato Grosso do Sul, Río de Janeiro, San Pablo y Paraná), todo Paraguay, Bolivia (departamentos de Beni, La Paz, Santa Cruz, Oruro, Potosí, Cochabamba, Chuquisaca y Tarija), Perú (Arequipa, Moquegua, Puno y Tacna) y Chile (Primera Región o Tarapacá). El valor total de las exportaciones desde esta área de influencia fue de 71.311,76 millones de dólares en 2005 –un 39 % de las exportaciones totales de los cinco países incluidos, sustentadas sobre la producción de bienes agrícolas y ganadería, industria textil, química, metalúrgica, metalmecánica, automotriz y materiales de transporte del litoral atlántico; de la región centro-este (lado brasileño y parte de Paraguay), energía hidroeléctrica, productos agrícolas y ganaderos, maderas y productos forestales, tabaco; de la región centro-oeste (resto de Paraguay y Bolivia), gas y petróleo, minería metálica y no metálica, vitivinicultura, productos agrícolas y ganaderos y, del litoral Pacífico (Perú y Chile), minería de cobre y no metálica, logística portuaria y servicios conexos, industria pesquera y turismo (IIRSA, 2008).

En el caso de los bienes agrícolas exportables a través del eje interoceánico central, la estrella es la soja, cuya producción aumentó de 18 a 41 millones de toneladas en una década (1995-2005). El aporte nacional de este producto al eje es de un 70 % para Brasil, para Paraguay casi 10 % y para Bolivia, 3,9 %. El segundo producto en importancia es el maíz y Brasil es el mayor proveedor del aporte total al eje. Le siguen el trigo, el arroz y la caña de azúcar; en todos ellos, Brasil es el productor más importante. También para el petróleo y gas natural resulta relevante el eje

<sup>17</sup> Jefe de la Sección Comercial de la Embajada de Brasil en Perú.

<sup>18</sup> Nicita, Olarreaga y Soloaga, 2003: 442-451, utilizaron el concepto de plataforma regional en un estudio del MERCOSUR, cuyos resultados se analizan más adelante en este trabajo.



interoceánico pues en esa área se encuentran los pozos de extracción de Río de Janeiro, San Pablo y Paraná (Brasil) y de Santa Cruz, Cochabamba, Chuquisaca y Tarija (Bolivia). Entre los minerales destaca el cobre (Perú y Chile), seguido por el estaño, zinc y oro (Bolivia)<sup>19</sup> y por el hierro (Brasil). Con respecto a la proyección de estas producciones, la soja admite un crecimiento de al menos 25 % dentro de la región y posiblemente, por la existencia de tierras, hasta de más de 30 % en los próximos años, si se mantienen los precios y se incorpora avances tecnológicos (Sosa Pinilla, en IIRSA, 2008: 122). El trigo tiene una proyección bastante similar pero ésta es menor que para los otros cultivos porque en los últimos años su crecimiento ha sido moderado.

En cuanto a actividad industrial, sólo los estados brasileños de Río de Janeiro, Sao Pablo y Paraná muestran, dentro del eje, una industria consolidada y diversificada, mientras las otras regiones tienen industrias dependientes de sus principales productos. Además de Río de Janeiro, San Pablo y Paraná, se observa que Mato Grosso y Mato Grosso do Sul tienen una importante variedad de exportaciones con mercados internacionales diversificados –Estados Unidos, Bélgica, Reino Unido, Alemania, Medio Oriente, Rusia, Hong Kong, Ucrania, Sudáfrica, Israel, China, Singapur. La ubicación de varios de estos clientes en localidades del Asia Pacífico ofrece potencialidades de desarrollo a través de la IIRSA.

En el caso de Bolivia, donde la producción de Santa Cruz se orienta hacia mercados regionales como los países andinos y el MERCOSUR más Venezuela, hay, sin embargo, un conjunto de productos que se exportan al mercado internacional: textiles, soja, sésamo, caña de azúcar a Estados Unidos (mediante el ATPDEA)<sup>20</sup>, Japón, Corea, Países Bajos (aceite de soja y productos de textiles), México y Guatemala. Una parte de estos productos bolivianos se exportan ya por puertos del Pacífico, en lugar del Atlántico, porque las distancias y costos son similares (IIRSA, 2008: 166), pero IIRSA permitiría reducirlos aun más. Mientras tanto, en Chile, sus exportaciones se orientan en especial hacia mercados europeos (cobre, minerales industriales, industria

---

<sup>19</sup> A principios de 2008 se adjudicó a una empresa de la India la explotación del yacimiento de hierro boliviano del Mutún, por lo cual se espera que también habrá más demanda de transporte hacia fuera de la región por la hidrovía Paraguay-Paraná.

<sup>20</sup> Este programa fue eliminado en el 2008 pero podría ser reactivado con el cambio de administración en Washington.





pesquera y producción frutihortícola), pero el gran volumen de algunos de ellos hace preferible la vía marítima antes que la carretera o, en última instancia, las vías ferroviarias, como alternativa más económica.

Esta visión de negocios destaca la posibilidad de conformar *clusters* industriales<sup>21</sup>, pero considera que no todas las zonas de producción de soja tienen la capacidad de reproducir el complejo brasileño de la soja (con demandas hacia atrás de maquinarias, herbicidas y semillas, y hacia adelante con la industria agroalimentaria, que provee financiamiento, insumos y asesoría técnica a los productores a cambio de su producción) ni el complejo del cobre chileno, todavía incipiente. Un complejo potencialmente desarrollable sería el de los biocombustibles (biodiésel de soja y etanol, de caña de azúcar). El estudio identifica además siete grupos de negocios que podrían desarrollarse en el área de influencia del eje: 1) expansión de producción de soja, maíz y caña de azúcar; 2) industrialización de productos del agro (derivados de soja, maíz y caña de azúcar); 3) vinculados con producción minera (oro, cobre y molibdeno); 4) vinculados con el transporte de la producción a los puertos; 5) ampliación de capacidad operativa del transporte; 6) negocios integrados de producción y transporte y 7) mitigación de impactos ambientales.

Desde esta perspectiva, el eje sería estratégico para que los territorios del interior de Sudamérica alcancen acceso al Pacífico, vinculando entre sí a territorios aislados, se reduzcan los costos de transporte para las cargas brasileñas, bolivianas, chilenas, paraguayas y peruanas a los puertos del Atlántico y del Pacífico y entre los países mismos y aumente la complementariedad económica entre ellos (Planificación 2007: 22-23). Todos estos factores, obviamente, ayudarían a promover vinculaciones intrarregionales que facilitarían el objetivo de convertir a Sudamérica en una plataforma exportadora regional.

Pero, si éstas son las potencialidades del eje, ¿cuáles son los obstáculos que enfrenta? Para que el objetivo de convertir a la región en una plataforma exportadora

---

<sup>21</sup> Según Ochoa (2005), el concepto de *cluster* enfatiza los encadenamientos entre los actores de una cadena de producción de bienes y servicios y en las actividades de innovación, no sólo en sentido horizontal (relaciones entre competidores) y vertical (entre firmas, proveedores y consumidores) sino que también crea redes intersectoriales de firmas complementarias.



se alcance es necesario analizar las dos principales limitaciones que tiene el proyecto desde la perspectiva de la nueva geografía económica: la falta de movilidad del factor trabajo y los aranceles en fronteras. Con respecto al primer obstáculo, si las economías de escala y el bajo costo del transporte promueven que las empresas se ubiquen cerca de o en los mercados mayores, también los trabajadores se mueven hacia el mercado mayor porque el costo es menor para ellos en su función de consumidores cuando el costo del transporte es inexistente o pequeño. En su función de trabajadores, la ventaja que ofrece la aglomeración sería la de un mejor salario debido a la demanda de mano de obra, especialmente de la calificada. Si las empresas encuentran incentivos para instalarse en mercados donde pueden explotar economías de escala y abaratar el costo del transporte, los trabajadores tienen incentivos porque la región con el mercado mayor ofrece mejores salarios y mayor variedad de productos de consumo accesibles para ellos (PRIZE COMMITTEE OF THE ROYAL ACADEMY OF SCIENCES, 2008).

En contextos en los cuales no existe movilidad laboral entre países, como el sudamericano, este factor contribuye a hacer más lenta la aglomeración y, si ésta ocurre de todas formas mediante el uso de trabajadores ilegales, los efectos positivos de la misma para los trabajadores se atenúan al no incrementarse tanto sus salarios ni alcanzarse seguridad en el empleo. Pero también la falta de movilidad laboral puede incitar a las empresas a articularse en cadenas productivas, dentro de las cuales la aglomeración de empresas y trabajadores se produce en distintas naciones, siempre y cuando el abaratamiento del costo del transporte facilite la comunicación entre los distintos centros productores. Esto es similar al proceso de des-aglomeración de etapas productivas de que hablaban Jones y Kierzkowski (2003).

Acerca de las barreras arancelarias entre países, éstas aparecen como factores negativos para la aglomeración, y aún para la des-aglomeración de etapas productivas entre distintos países, porque estas barreras obstaculizan las vinculaciones hacia adelante (con los clientes) y hacia atrás (con los proveedores de insumos), permitiendo sólo las que tienen lugar dentro de cada país individual. De esta manera, los países que ya poseen mayor número de empresas y de trabajadores calificados, así como de incipientes procesos de aglomeración, tenderían a verse más beneficiados por el abaratamiento del costo de la infraestructura sudamericana que los países que carecen de estos factores.



De las dos entonces la principal limitación es la contradicción de desarrollar infraestructura para abaratar el transporte y mantener aranceles que operan en sentido contrario, ya que en esta situación la aglomeración y concentración de actividades se reforzaría en las naciones más avanzadas de la región, con menor efecto derrame y consecuencias positivas para el resto (Carciofi, 2008: 61). Para destacar los mercados potenciales que se formarían con el desarrollo de la infraestructura sudamericana, (Carciofi, 2008:69) utilizó como indicador la relación entre mercados de destino y distancia a los mismos para cada país sudamericano, destacando que todos tendrían distintos niveles de beneficios. Pero él mismo señala que este índice no toma en cuenta los aranceles entre esos mercados. Su análisis permite también vislumbrar que el interés económico de la IIRSA es diferente para los países grandes y para los pequeños –para los primeros, por ejemplo Brasil, el mercado regional sudamericano tiene menos relevancia (ya que poseen mercados nacionales mayores) que el internacional, mientras para los segundos es mayor el interés por penetrar en los mercados mayores de la región<sup>22</sup>.

En la nueva geografía económica, el proceso de localización de la demanda y la producción en un mercado mayor implica que ese movimiento debe estar liberado –ya sea que se trate de regiones de un mismo país o de un mismo acuerdo de integración, como la Unión Europea, y que el comercio desde ese mercado también sea libre (Head y Mayer, 2004: 29). En este sentido, la aplicación *ex ante* de los principios de la nueva geografía económica al análisis de la IIRSA muestra un panorama que exige más transformaciones que las que se pueden generar mediante la construcción de caminos, puentes, puertos, etc. Si es cierto que, como Krugman señala, el alto costo del comercio genera dispersión y el bajo costo, aglomeración, con beneficios para la producción y el empleo, poco se puede esperar cuando en el comercio intrarregional sudamericano predominan todavía acuerdos parciales de liberación arancelaria, tales como el de MERCOSUR-Bolivia (1996), el de MERCOSUR-Perú (septiembre 2003) y el de MERCOSUR-Colombia, Ecuador y Venezuela<sup>23</sup> (diciembre 2003), en lugar de

---

<sup>22</sup> Aunque se supone que, a largo plazo, la construcción de infraestructura para vincularse con una economía mayor brindaría mayores beneficios al país más pequeño, estos beneficios pueden ser menores si el país pequeño es sólo un país de paso para el comercio entre otros (Cárcamo-Díaz y Goddard, 2008: 93-94).

<sup>23</sup> Este acuerdo está vigente hasta tanto no se complete el proceso de acceso de Venezuela al MERCOSUR. Los tres están registrados en la ALADI (Asociación Latinoamericana de Integración) como acuerdos de complementación económica (ACE) números 36, 58 y 59, respectivamente.



existir una única zona de libre comercio. También para Guerra-García (2008) el desarrollo de la infraestructura física y su concentración en el eje Este-Oeste tendrá efectos limitados sobre el comercio y el desarrollo de las zonas que atraviesa si no va acompañado de una agenda de integración comercial entre Brasil y Perú, que incluya eliminación de las trabas arancelarias y para-arancelarias y coordinación de reglas comerciales.

Un factor adicional, que aquí no se incluye pero que merece atención es el que señalan Nicita, Olarreaga y Soloaga (2003). Ellos analizaron, mediante un modelo econométrico, la hipótesis de que el MERCOSUR pudiera constituirse en una plataforma exportadora, midiendo en especial si la información generada en MERCOSUR había permitido a sus miembros aumentar sus exportaciones hacia mercados extrarregionales o evadir otras barreras en ese comercio. Su conclusión fue que la información generada en el MERCOSUR sólo resultó útil para Paraguay, la economía más rezagada, mientras que no produjo cambios en los dos mayores y, en el caso de Uruguay, se redujo su acceso a otros mercados (Nicita, Olarreaga y Soloaga, 2003: 149). Según ellos, esto puede deberse a que el acceso preferencial al bloque favoreció a empresas no competitivas y pudo haber afectado en general la reputación de los productos regionales.

En este trabajo nos planteamos la pregunta de si Sudamérica puede convertirse en una plataforma exportadora regional a partir de la integración de su infraestructura. La relación de esta pregunta con la nueva geografía económica se da al asumir que la integración de la infraestructura abaratará el tiempo y el costo del transporte dentro de la región y puede reorientar la localización de las empresas y de la mano de obra. Pero desde esta perspectiva nuestra respuesta actual a la pregunta formulada no es positiva. Más allá de las sinergias inevitables que crea la cercanía entre regiones de distintos países, favorecida y apoyada en un menor costo del transporte entre ellas, sin movilidad del factor trabajo y con diversos acuerdos arancelarios entre los países sudamericanos, las posibilidades de aglomeración existirán en su mayor parte dentro de cada país. Por esta razón, una agregación de factores que repercuta en una producción diversificada, de forma de generar una plataforma exportadora regional, puede no darse.



Aunque esta primera etapa de la IIRSA<sup>24</sup> asegure una disminución del costo del transporte intrarregional (y extrarregional también), este factor por sí sólo no alcanzará a tener los efectos sobre el desarrollo que se fijaron en los objetivos establecidos en el año 2000. La IIRSA creará condiciones necesarias pero no suficientes, más allá de una reorientación de los flujos comerciales y de algunos cambios en su composición, para convertir a Sudamérica en una plataforma exportadora. En general, la expectativa es que, a corto plazo y si no se producen otros cambios, las exportaciones extrarregionales seguirán originándose en los países sudamericanos más industrializados, en los que cuentan con ventajas para producir *commodities* con demanda internacional o en los que disponen de fachadas oceánicas.

#### REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

“Agenda de Implementación Consensuada 2005-2010” (2004). Sexta Reunión del Comité de Dirección Ejecutiva de IIRSA; Lima, 23 y 24 de noviembre.

ALFARO, L., *et al.* (2004). “Much Ado About Nothing? Do Domestic Firms Really Benefit from Foreign Direct Investment?” *World Bank Researcher Observer*, 19 (2), pp. 171-197.

ARAUJO Marcelo (2005): “Enfoque de la integración Brasil Sudamérica”, en Ego AGUIRRE, Manuel D., ed. Megarregión Cuatrinacional; Lima, Perú, abril.

BANGA Rashmi (2003): “The Differential Impact of Japanese and U.S. Foreign Direct Investments on Exports of Indian Manufacturing”, Indian Council for Research on International Economic Relations; Nueva Delhi, Working Paper N° 106, julio.

BENDESKY León (1994): “Economía regional en la era de la globalización”, Comercio Exterior noviembre; pp. 982-989.

CAF (Corporación Andina de Fomento) (2000): “Vías para la integración. Acción de la CAF en la infraestructura sostenible de Suramérica”; Caracas: CAF, Vicepresidencia de Infraestructura, agosto.

---

<sup>24</sup> En los Objetivos Estratégicos IIRSA 2006-2010, se ha previsto una segunda etapa, donde se tomarían en cuenta aspectos vinculados a integración productiva, cadenas logísticas y evaluación ambiental estratégica en los ejes interoceánico central y Capricornio, “Capacitación...”, 2008.



CAF (2005): Informe Anual, Caracas: CAF.

CÁRCAMO-DÍAZ Rodrigo y GODDARD John Gabriel (2008): "Inversión en infraestructura de transporte multinacional: perspectivas de coordinación para América Latina", Integración y Comercio N° 28, enero-junio; pp. 89-123.

CARCIOFI Ricardo (2008): "Cooperación y provisión de bienes públicos regionales: el caso del IIRSA", Integración y Comercio N° 28, enero-junio; pp. 57-88.

CARVALHO Guilherme (2006): "La integración sudamericana y el Brasil. El protagonismo brasileño en la implementación de la IIRSA", Río de Janeiro: Action Aid.

CHEN Maggie X. (2006): "Does Regionalism Increase Foreign Direct Investment? An Empirical Investigation"; George Washington University, Department of Economics & ESIA, marzo.

CHEN Lurong (2008): "The Emergence of International Fragmentation and Global Outsourcing of Production: Theories and Empirical Evidence" UNU- CRIS Working Paper W/2008-12.

"Chile se ofrece como plataforma exportadora" (2006) Pando, Chile, 29 de septiembre en [www.hoycanelones.com.uy](http://www.hoycanelones.com.uy).

COLACRAI Miryam (2004): "La cooperación entre los actores subnacionales y el gobierno federal en áreas de frontera y en el desarrollo de la infraestructura física", Integración y Comercio, año 8, N° 21; pp. 141-170.

COSTA Darc (2005): "Estrategia nacional. La cooperación sudamericana como camino para la inserción internacional de la región"; Buenos Aires: Prometeo Libros.

DAVIS Donald R. y WEINSTEIN David E. (2002): "Bones, Bombs and Break Points: The Geography of Economic Activity", Columbia University, Department of Economics, Discussion Paper N° 0102-02; enero.

EGO AGUIRRE Manuel D., ed. (2005): "Megarregión cuatrinacional: Perú –Bolivia-Chile – Brasil"; Lima, Perú: Documento de la Comunidad Sudamericana de Naciones, abril.

FUJITA Masahisa, KRUGMAN Paul y VENABLES Anthony J. (1999): "The Spatial Economy", Cambridge; Massachusetts: MIT Press.



FUJITA Masahisa y THISSE Jacques Francois (2008): "New Economic Geography: An Appraisal on the Occasion of Paul Krugman's 2008 Nobel Prize in Economics".

GALLI Emiliano (2008): "La carga en su laberinto", en [www.lanación.com.ar](http://www.lanación.com.ar), 21 de octubre, Comercio Exterior.

GUERRA-GARCÍA Gustavo (2008): "Economía política, infraestructura e Integración: el caso peruano", Integración y Comercio N° 28 enero-junio; pp. 229-250.

HAMILTON Roger (2005): "Se abren las fronteras", Enfoque Bidamérica, noviembre en [www.iadb.org/idbamerica](http://www.iadb.org/idbamerica)

HEAD Keith y MAYER Thierry (2004): "The Empirics of Agglomeration and Trade" en HENDERSON J. V.y THISSE J.F., eds. Handbook of Regional and Urban Economics, vol. 4; Amsterdam: Elsevier North Holland.

HIRSCHMAN, Albert (1958) The Strategy of Development; New Haven: Yale University Press.

IADB (Inter-American Development Bank) (2000): "A New Push for Regional Infrastructure Development in South America"; Washington, D.C.: IADB, Integration and Regional Operations Department, diciembre.

IGLESIAS Roberto M. (2008): "Algunos elementos para caracterizar los Intereses brasileños en la integración de la infraestructura en América del Sur", Integración y Comercio N° 28 enero-junio; pp. 161-190.

IIRSA (2002): "Informe del Comité de Coordinación Técnica (CCT); Guayaquil, Ecuador 26 y 27 de julio.

IIRSA (2008): "Actualización de la visión de negocios del eje interoceánico central", abril, en [www.iirsa.org](http://www.iirsa.org)

IIRSA: [www.iirsa.org](http://www.iirsa.org)

INTAL (2008): "Capacitación y Aplicación de la Metodología de Integración Productiva y Logística de la Iniciativa IIRSA - Talleres de lanzamiento". Carta Mensual N° 146, septiembre.



INTAL (2008): “Los intereses empresariales brasileños en América del Sur”, Carta Mensual, mayo.

JONES Ronald y KIERZKOWSKI Henryk (2003): “International Trade and Agglomeration: An Alternative Framework”; Ginebra, Graduate Institute of International Studies, septiembre.

KRUGMAN Paul (1995): “Development, Geography, and Economic Theory”, Cambridge; Mass.: The MIT Press.

KRUGMAN Paul (1998): “The Role of Geography in Development” Paper prepared for the Annual World Bank Conference on Development Economics”; Washington, D.C., abril 20–21.

LAFER Celso (2001): “América del Sur debe tener una infraestructura Integrada”, en [www.mre.gov.br](http://www.mre.gov.br)

MANKIW, Gregory (2004) Principios de Economía, McGraw-Hill; Madrid, 3ª edición.

MARQUES Helena (2001): “The ‘New’ Economic Geography”, Faculdade de Economia, Universidade do Porto, Working Paper N° 104, mayo, en [www.fep.up.pt](http://www.fep.up.pt).

MARSHALL Alfred (1920): “Principles of Economics”; Londres: Macmillan.

MESQUITA MOREIRA Mauricio (2008): “Costos comerciales y fundamentos económicos de la Iniciativa para la Integración de la Infraestructura Regional Suramericana (IIRSA)”, Integración y Comercio N° 28, enero-junio; pp. 125-157.

NICITA Alessandro, OLARREAGA Marcelo e SOLOAGA Isidro (2003): “The Region as an Export Platform to the World? The Case of Mercosur”, Cuadernos de Economía año 40, N° 121, diciembre; pp. 442-451.

OCHOA Paloma (2005): “Clusters. La importancia de la integración regional”, Temas del Cono Sur N° 19, octubre-noviembre; pp. 3-6.

OHLIN B. (1933): “Interregional and International Trade”, Cambridge; Mass.: Harvard University Press, edición revisada, 1968.

“Paul Krugman ganó Nobel de Economía” (2008) [www.Americaeconomia.com](http://www.Americaeconomia.com) Newsletter, 14 de octubre.





PLANIFICACIÓN TERRITORIAL INDICATIVA. Grupos Técnicos Ejecutivos -GTE2007, Resultados y cartera de Proyectos 2007. Montevideo, 4 de diciembre.

PNUD (2002): Estudio sobre Desarrollo Humano de Bolivia; La Paz, Bolivia:

PRIZE COMMITTEE OF THE ROYAL ACADEMY OF SCIENCES (2008): "Trade and Geography - Economies of Scale, Differentiated Products and Transport Costs"; Estocolmo, Suecia.

REUNIÓN DE COORDINADORES NACIONALES DE IIRSA (2008, junio) en [www.iadb.org/intal](http://www.iadb.org/intal) (consultada 20/07/2008).

RUANE Frances y UGUR Ali (2006): "Export Platform FDI and Dualistic Development", *Transnational Corporations*, vol.15, N° 1, abril; pp. 75-111.

SANTA GADEA Rosario (2005): "La Iniciativa IIRSA: Visión estratégica de la Integración física de América del Sur", en [www.colombiainternacional.org](http://www.colombiainternacional.org)

SCHMUTZLER Armin (1999): "The New Economic Geography", *Journal of Economic Surveys* vol. 13, N° 4; pp. 355- 379.

"Toledo firma contrato para construir carretera interoceánica" (2005) [www.Americaeconomia.com](http://www.Americaeconomia.com), 8 de agosto.

"Una visión estratégica para América del Sur" (2003) *Sinergia Latinoamericana* año 3, N° 10, octubre; pp.12-19.

**RITA GIACALONE**

Ph.D. en Historia, Indiana University; Coordinadora Grupo de Investigación Integración Regional (Grudir-ULA) Mérida, Venezuela. Profesora Titular (CIAAL) Mérida Venezuela. Autora de varias Publicaciones.

Fecha de recepción: 13-05-09

Fecha de aceptación: 26-10-09