

Integración Iberoamericana ¿Es viable un Fondo de Cohesión?

Integración Iberoamericana ¿Es viable un Fondo de Cohesión? Carlos Garcimartín (dir.)

Carlos Garcimartín (dir.)

La cohesión económica y social ha ocupado un espacio creciente en el debate político iberoamericano. Fruto de ello es la propuesta de la Cumbre Iberoamericana de 2007 de estudiar la creación de un Fondo de Cohesión, Solidaridad e Inclusión Social. En la presente obra se analiza la viabilidad y el alcance de dicho Fondo, examinando si se cumplen los requisitos técnicos, financieros e institucionales para ello.



Integración Iberoamericana

¿Es viable un Fondo de Cohesión?

Equipo de trabajo

Carlos Garcimartín. Universidad Rey Juan Carlos e ICEI (director)

Luis Rivas. Universidad Pontificia de Salamanca

Santiago Díaz de Sarralde. Universidad Rey Juan Carlos

José Antonio Alonso. Director del ICEI

“Este estudio fue encargado por la Secretaría General Iberoamericana (SEGIB), cumpliendo así un mandato de la XVII Cumbre Iberoamericana de Jefes de Estado y de Gobierno de Santiago de Chile (Párrafo 50 del Programa de Acción). La SEGIB ha contado con el apoyo de la AECID para la financiación del estudio”.

Universidad complutense
Instituto Complutense de Estudios Internacionales®
Finca Mas Ferré, edificio A,
28223 Pozuelo de Alarcón (Madrid)
Impreso en España
I.S.B.N:
Depósito Legal:

ÍNDICE

Resumen Ejecutivo	5
1. INTRODUCCIÓN. INTEGRACIÓN Y COHESIÓN SOCIAL.....	9
2. LA POLÍTICA DE COHESIÓN DE LA UNIÓN EUROPEA.....	15
2.1. Integración económica en la Unión Europea.....	15
2.2. Disparidades territoriales en la Unión Europea	18
2.3. La Política de Cohesión de la Unión Europea. Objetivos, instrumentos e impacto.....	18
3. LA RACIONALIDAD ECONÓMICA DE UN FONDO DE COHESIÓN IBEROAMERICANO	27
3.1 Integración comercial en Iberoamérica	27
3.2 Inversión extranjera directa en Iberoamérica.....	43
3.3 Migraciones en Iberoamérica.....	47
3.4 Coordinación macroeconómica en Iberoamérica.....	51
3.5 Infraestructuras en Iberoamérica.....	52
3.6 Integración institucional.....	56
4. ANÁLISIS FINANCIERO DEL FONDO DE COHESIÓN IBEROAMERICANO.....	59
4.1 La distribución territorial de la renta en los países iberoamericanos	59
4.2 Aportaciones al Fondo de Cohesión	61
4.3 Distribución territorial del Fondo de Cohesión Iberoamericano.....	63
5. CONSIDERACIONES FINALES	75
Bibliografía.....	79
Anexo I: Distribución regional de la renta en Iberoamérica	85
Anexo II. Resultados de las simulaciones por regiones en cada país.....	87

RESUMEN EJECUTIVO

El propósito con el que nace un Fondo de Cohesión es corregir las disparidades territoriales (y, por tanto, también sociales) que rigen en el seno de una región internacional que se encuentra sometida a un proceso de integración. A través de la financiación cooperativa de los países implicados –y, en ocasiones, con el apoyo de socios externos– se genera un mecanismo orientado a potenciar la competitividad y las oportunidades de desarrollo de las regiones más pobres. El Fondo opera promoviendo las iniciativas inversoras, generalmente cofinanciadas, en sectores que se consideran estratégicos. Los argumentos en los que descansa la creación de un Fondo de Cohesión exceden al mero propósito solidario: se parte de la base de que todos los países implicados (incluidos los donantes netos) deben estar interesados en el sostenimiento del Fondo, lo que comporta que los beneficios de su actividad deban ser compartidos. Dos son las vías a través de las cuales se produce este beneficio. La primera alude al efecto que el progreso del entorno tiene sobre las propias posibilidades de desarrollo. Estar ubicado en un entorno próspero es la mejor garantía para alimentar el propio crecimiento: una razón que ampara la implicación de los países, incluso los más desarrollados, en las acciones dirigidas a promover la cohesión territorial de las regiones de su entorno, corrigiendo los desequilibrios de los que se parte. La segunda vía se refiere al interés que los países tienen en hacer viable (y gobernable) un proceso de integración regional. La sostenibilidad de ese proceso depende crucialmente de que haya un reparto relativamente equitativo de los beneficios que se derivan

de la integración y de que, al tiempo, se atenúen las asimetrías que el propio proceso genere. El Fondo de Cohesión nace con ese objetivo corrector de las asimetrías territoriales. Una y otra vía serán tanto más pertinentes cuanto mayores sean los flujos de intercambio; los niveles de integración económica real de los países implicados.

A este respecto, ha de reconocerse que el grado de integración real entre las economías latinoamericanas es todavía limitado, lo que afecta tanto al comercio como a la inversión y tanto a la emigración como a la coordinación macroeconómica. Por lo que se refiere al ámbito comercial, dejando al margen a la Península Ibérica, los flujos comerciales entre los países iberoamericanos son relativamente reducidos (apenas el 28% del total en promedio), pese a la existencia de proyectos de integración de gran arraigo y trayectoria temporal. No obstante, para formarse un juicio más matizado, conviene resaltar dos aspectos: en primer lugar, que ese rasgo no es generalizable a todos los países, ya que algunos – como Bolivia, El Salvador o Paraguay – orientan su comercio en mayor medida al mercado iberoamericano; y, en segundo lugar, que dentro de la región se efectúan en grado superior a la media intercambios de productos de mayor valor añadido, por lo que la región puede desempeñar un papel importante como escenario de aprendizaje para mayores empeños competitivos. En lo que respecta a la inversión directa, los países iberoamericanos no peninsulares tienen una escasa relevancia como origen de la inversión recibida por la región; sin embargo, ocupan un lugar destacado como destino de la inversión de procedencia regional. Asimismo, cabe subrayar que los

procesos de integración actualmente vigentes en la región han supuesto un aliciente importante, aunque limitado, a las corrientes de inversión intrarregionales. Aunque los movimientos migratorios dentro de la Iberoamérica no peninsular son más reducidos que los extrarregionales, su cuantía no es desdeñable. Sin embargo, dichos movimientos están muy concentrados en trayectos entre países vecinos: de Bolivia a Argentina, de Colombia a Venezuela y de Nicaragua a Costa Rica. Por último, el grado de coordinación macroeconómica y cambiaria entre los países de la región es todavía muy limitado, aunque se han logrado desarrollar algunos mecanismos de cooperación en este ámbito que resultan de interés. En suma, la región parte de unos niveles de integración económica relativamente reducidos, lo que constituye un factor limitante de los beneficios que los propios países pudieran derivar de un Fondo de Cohesión.

Este primer juicio queda matizado por la relevancia que la inversión en infraestructuras, tarea principal de un Fondo, tiene en toda estrategia de desarrollo de la región. Un juicio que deriva del reconocimiento de las notables carencias de las que se parte en este campo. La comparación internacional revela que América Latina parte de una dotación de infraestructuras inferior a la que le corresponde a su nivel de desarrollo. Estas insuficiencias están teniendo un impacto negativo en la competitividad de los países, tanto en el entorno intrarregional como extrarregional, dando lugar a la aparición de cuellos de botella en el transporte y comunicaciones que se han intensificado en los últimos años. El Fondo de Cohesión podría desempeñar un papel relevante al respecto, como fuente de financiación de las inversiones en las zonas menos desarrolladas y como catalizador de la aportación nacional en este ámbito, si las iniciativas se respaldan a través de un mecanismo cofinanciador.

Al margen de la intensidad de las relaciones económicas e institucionales entre los países partici-

pantes, el Fondo de Cohesión adquiere sentido cuando el proceso de integración afecta a espacios territoriales de muy dispares niveles de desarrollo. Tal es lo que sucede en América Latina. Aunque la información de partida no es buena, ni los criterios de registro son homogéneos, los datos confirman las notables disparidades regionales en el seno de los países. Mientras en la Unión Europea las desigualdades entre países y entre regiones son similares, en Iberoamérica son mucho mayores las segundas que las primeras. Cabría decir que es más la diferencia relativa entre regiones en el seno de los países que la que existe entre países en el seno de la comunidad iberoamericana. Además, estas disparidades regionales no son sólo elevadas, sino también resistentes en el tiempo a su corrección.

Ahora bien, este hecho tiene consecuencias ambiguas en relación con la oportunidad del Fondo. Por un lado, puede obstaculizar su creación, bajo el argumento de que todos los países implicados tienen regiones pobres a las que atender con políticas nacionales antes de poner en marcha una iniciativa regional. Pero, por otro, las fuertes disparidades en el interior de los países implican que todos ellos tienen regiones susceptibles de ser elegidas para recibir fondos. Es decir, que todos los países pueden estar interesados en poner en marcha un mecanismo cooperativo que se dirija a combatir este problema. Además, a través del Fondo se garantiza que la política de cohesión tenga un lugar relevante en la agenda de desarrollo de los países, ampliando las externalidades que se deriven, para todos, de una mayor convergencia territorial.

A la hora de cuantificar los fondos aportados y recibidos por cada país se ha procedido a simular seis escenarios. En el primero de ellos cada país contribuye con un 0,01% de su RNB en PPA (*contribución uniforme*). En el segundo, cada país aporta el 0,01 % de su RNB PPA, multiplicada esa

cifra por la ratio entre su renta per cápita PPA y la media (*contribución progresiva*). El tercero consiste en transformar la ayuda oficial al desarrollo bilateral de la Península Ibérica al resto de países iberoamericanos en un fondo de cohesión (*conversión plena de la ayuda*). El cuarto escenario comporta sumar a las contribuciones de cada país, fijada en el 0,01% de su RNB PPA, la ayuda de los países de la Península Ibérica (*contribución más ayuda*). En el quinto escenario se ha planteado sumar a la aportación de cada país, calculada al igual que en el escenario previo, una contribución equivalente al 10% de la ayuda que otorgan a la región los países de la UE-15 (incluidos España y Portugal), EE.UU. Japón, Canadá y Suiza (*respaldo internacional*). En el último de los escenarios se ha planteado que esta aportación exterior ascienda al 20% de su ayuda actual (*respaldo internacional reforzado*).

De acuerdo a las simulaciones efectuadas, los fondos disponibles en el primer y tercer escenario son similares: alrededor de 630 millones de dólares. En el segundo escenario esta cifra asciende a los 821 millones y, si los países de la Península Ibérica decidieran dedicar toda su ayuda bilateral a la financiación del Fondo, éste contaría con una asignación anual equivalente a los 1.256 millones de dólares. Si a las aportaciones de los países iberoamericanos, equivalentes al 0,01% de su RNB, se le suman donaciones de contribuyentes externos, el Fondo alcanzaría los 1.230 millones de dólares, si dichas donaciones fueran del 10% de la AOD bilateral, y 1.834 millones si la cuota se ampliase al 20%. Es esta última la cantidad máxima de que dispondría el Fondo bajo los supuestos establecidos.

Respecto a los criterios de asignación, se ha considerado que una región es elegible como beneficiaria del Fondo si su renta per cápita no supera el 90% de la media iberoamericana (excluida la Península Ibérica). La cantidad recibida por habi-

tante de cada región se estima mediante una expresión algebraica que tiene en cuenta su renta per capita, el umbral de calificación y el total de fondos existentes.

Los resultados muestran que en el escenario 1 (*contribución uniforme*) el país que más fondos recibe en términos netos es Colombia (50,4 millones de dólares), seguido de Perú (36,8) y Brasil (33,1). Por el contrario, los que más aportan son España (124,4 millones), México (82,4) y Argentina (28,5). En términos per capita, sin embargo, el país que más fondos recibe es Nicaragua (4,1 dólares por habitante), seguido de Honduras (3,5) y Bolivia (3,2), mientras que los que más aportan son, de nuevo, España (2,7), Portugal (2) y Andorra (1,8).

En el escenario 2 (*contribución progresiva*) los países que más fondos netos reciben son Brasil (121,6 millones de dólares), Colombia (86,2) y Perú (60,6), mientras que las mayores aportaciones netas corresponden a España (337), México (88,5) y Portugal (40,6) (cuadro 4.4). En términos per cápita, los países que más fondos obtienen son Nicaragua (5,7 dólares), seguido de Honduras (4,9) y Bolivia (4,5).

Respecto al escenario 3 (*conversión de la ayuda*), los países que más financiación neta reciben son Brasil (185,1 millones de dólares), México (42,6) y Colombia (41,4). No obstante, el desvío de la ayuda para financiar el Fondo comporta un cambio en los criterios de asignación de la AOD. Los países que más pierden por esta transformación serían Nicaragua (-85,3 millones de dólares), Guatemala (-60,9) y Honduras (-37,8). En términos per capita, el país más claramente beneficiado es Paraguay (2,1 dólares), mientras que los que más pierden son, de nuevo, Nicaragua (-15,9), Honduras (-4,9) y Guatemala (-4,4).

En el escenario 4 (*contribución más ayuda*) las mayores asignaciones netas corresponden a Brasil

(218,3 millones de dólares), Colombia (91,8) y Paraguay (31,7, mientras que los países que más aportan son España (753,1 millones), México (39,7 millones) y la R. B. de Venezuela (24,6). En términos per cápita, los países que más fondos netos reciben son Paraguay (5,1 dólares), Colombia (2,1) y Cuba (2,1), mientras que los que más aportarían son Nicaragua (11,8), España (2,7) y Guatemala (2,3). Como en el escenario anterior, la conversión de la ayuda comporta una reasignación de los recursos que convierte en perdedores a los anteriores principales receptores de ayuda (países centroamericanos básicamente). Si, para evitar este problema, se mantiene el reparto de la AOD en el Fondo, los mayores receptores serían Nicaragua (131,1 millones de dólares), seguido de Guatemala (125) y Perú (103,4), mientras que los que más aportarían son España (753,1 millones), México (82,3 millones) y la R. B. de Venezuela (24,6). En términos per cápita, los países que más fondos reciben son Nicaragua (24,5 millones de dólares), Honduras (12,3) y Bolivia (9,4), mientras que los que más aportan son España (16,4 millones), Portugal (2,1) y Andorra (2,0).

El escenario 5 (*respaldo internacional*) supone que los países que más fondos netos reciben son Brasil (224 millones de dólares), seguido de Colombia (125,8) y Perú (89,6), mientras que los que más aportan son, además de España, México (41,5 millones) y la R. B. de Venezuela (24,7).

Por último, si el porcentaje de contribución de los países terceros se ampliasa al 20% de su AOD a Latinoamérica (*respaldo internacional reforzado*), México y Costa Rica realizarían una aportación neta de sólo medio millón de dólares, quedando como contribuyentes netos importantes sólo Chile y la R. B. de Venezuela.

De las cifras anteriores se deriva que las cantidades netas recibidas por habitante son reducidas en todos escenarios, lo que apunta a la conveniencia

de una mayor dotación del Fondo. No obstante, para conseguir ese objetivo sería necesario un mayor esfuerzo fiscal por parte de los países implicados o una mayor aportación financiera internacional a cargo de terceros países. Por supuesto, también sería posible aumentar los fondos otorgados a los países receptores haciendo más estricto el criterio de calificación de las regiones para ser susceptibles de recibir fondos. Sin embargo, ello tendría una consecuencia importante, al excluir a varios países de la condición de potenciales receptores de recursos del Fondo.

Como balance del estudio cabe señalar cuatro conclusiones de interés. En primer lugar, el grado de integración real entre los países iberoamericanos es limitado, lo que puede constituir un obstáculo para la creación del Fondo, pero también éste puede contemplarse como un mecanismo para incentivar los vínculos económicos en Iberoamérica. En segundo lugar, el Fondo de Cohesión exigiría no sólo desarrollar capacidades institucionales comunes, sino también afrontar las carencias que en materia fiscal presentan los países de la región. En tercer lugar, las elevadas disparidades regionales pueden obstaculizar, pero también facilitar, la creación del Fondo de Cohesión, especialmente si considera una vía cooperativa para reforzar el propósito de la cohesión en las respectivas agendas de desarrollo. Por último, la capacidad financiera de un Fondo exclusivamente iberoamericano es limitada y, por tanto, sería deseable que países terceros contribuyeran a su sostenimiento. En este sentido, el Fondo puede resultar para los donantes un mecanismo atractivo hacia el que dirigir parte de la ayuda destinada a Latinoamérica; e, incluso, puede ser una vía para revertir el descenso de los recursos que la región está recibiendo por este concepto de ayuda internacional.

Madrid, septiembre de 2008.

1. INTRODUCCIÓN. INTEGRACIÓN Y COHESIÓN SOCIAL

El propósito con el que nace un Fondo de Cohesión Social es corregir las disparidades territoriales (y, por tanto, también sociales) que rigen en el seno de un proceso de integración. Para ello, se pone en marcha un mecanismo, financiado cooperativamente por todos los países implicados, que tiene como misión potenciar la competitividad y las oportunidades de desarrollo de las regiones más pobres, a través de iniciativas inversoras, generalmente cofinanciadas, en sectores que se consideran estratégicos (muy especialmente, infraestructuras y capital básico).

Los argumentos básicos en los que descansa la creación de un Fondo de Cohesión exceden al mero propósito solidario: se entiende que todos los países (incluidos los donantes netos) deben estar interesados en el sostenimiento del Fondo, lo cual quiere decir que obtienen réditos indirectos de su actividad.

Dos son las vías a través de las cuales se produce ese rédito indirecto. La primera alude al efecto que la cohesión territorial tiene sobre el propio progreso. Se parte de la base de reconocer que el mejor predictor del desarrollo de un país (región) es el grado de desarrollo de los países (regiones) que lo circundan. Estar ubicado en un entorno próspero es la mejor garantía para el propio progreso. Por este motivo, puede existir interés en alentar la cohesión territorial, corrigiendo los desequilibrios regionales de los que se

parte. Hacer que las regiones circundantes dispongan de una infraestructura y una demanda solvente constituye una vía para garantizar el crecimiento de nuestra propia región. Este argumento justifica el interés de las regiones más prósperas por sostener financieramente un Fondo de Cohesión.

La segunda vía tiene relación con el interés que el conjunto de las regiones, incluidas las más ricas, tienen en hacer viable un proceso de integración regional. La sostenibilidad de ese proceso depende crucialmente de que haya un reparto relativamente equitativo de los beneficios que se derivan de la integración. Si ésta parte de desigualdades muy marcadas y acentúa esas desigualdades, es muy probable que las regiones y países que salgan perjudicados deserten del proceso. Por tanto, el establecimiento de un mecanismo corrector de las asimetrías entre países y regiones puede ayudar a fortalecer la integración y legitimar sus instituciones. Un propósito en el que pueden estar interesados incluso los países que resulten donantes netos del Fondo.

Ha de advertirse que una y otra vía serán tanto más pertinentes cuanto mayores sean los flujos de intercambio entre los países implicados. Cabría decir, por tanto, que la pertinencia de un Fondo de Cohesión y los beneficios que de él se deriven crecen a medida que más intensa es la red de relaciones mutuas, cuanto mayor sea el grado de inte-

gración económica real de los países implicados. Si la integración real es mínima, los beneficios que derivan de la cohesión territorial los potenciales donantes netos se verán reducidos, haciendo más difícil el sostenimiento financiero del Fondo.

El Fondo, además, descansa –antes se ha dicho– en el supuesto de que la integración económica no necesariamente comporta una distribución equitativa de los frutos del progreso. Pueden generarse asimetrías que es necesario corregir a través de una vía expresa para ello. Este supuesto no es en absoluto irreal y encuentra debido fundamento en la doctrina. Las ventajas comparativas hoy no pueden tomarse como algo dado, pues a menudo se encuentran relacionadas con economías de escala, diferenciación de productos y disparidades tecnológicas. En ese caso, y al contrario de lo que afirmaba la Teoría clásica del comercio, una mayor integración de los mercados no conlleva necesariamente ventajas para todos los participantes. Incluso aunque se produzca un beneficio neto para el conjunto, pueden existir ganadores y perdedores. Este hecho ya fue señalado por diversos autores desde mediados del pasado siglo (Viner, 1950; Johnson, 1962; Vanek, 1965; o Kemp, 1969), y ha sido ampliamente desarrollado por la llamada “nueva geografía económica” (Krugman y Venables, 1990 y 1996; Krugman, 1991; Venables, 2003 y 2005). Los fenómenos dinámicos de causación acumulativa (Myrdal, 1957; Hirschman, 1958; Kaldor, 1970) o los más recientes modelos de crecimiento endógeno (Romer, 1986; Lucas, 1988) han enfatizado la posibilidad de que las disparidades en el nivel de desarrollo entre los miembros de un acuerdo de integración, en lugar de disminuir, se mantengan o incluso se amplíen en el tiempo. Bajo estas circunstancias, como señala Bouzas (2003), es improbable que los procesos de integración sean sostenibles. Para evitar ese problema es para lo

que surgen políticas redistributivas y de cohesión social.

La cohesión, por tanto, se convierte en un elemento fundamental de un proceso de integración, en una herramienta para que todos los participantes se sientan identificados con el proyecto común y para que las instituciones compartidas alcancen la debida legitimación. Además, es una vía para maximizar las posibilidades dinámicas no sólo de los beneficiarios del Fondo, sino también de sus donantes netos, que encuentran en la cohesión territorial un modo de amplificar sus posibilidades de mercado. En la medida en que responde a un interés compartido, la cohesión no debe entenderse como una mera política redistributiva, de compensación de los menos favorecidos, sino como una vía para hacer realidad un cierto principio de egoísmo cooperativo: mejoro yo, posibilitando que los demás mejoren.

Este objetivo es claro y explícito en el caso europeo. Como señala Cal (2005), la Política de Cohesión de la Unión Europea no tiene fines redistributivos, de reasignación del gasto, sino que se dirige a propiciar el progreso de la Unión a través de la mejora competitiva de sus regiones y países menos avanzados. Y esto va en beneficio de los propios países donantes netos del Fondo. Por ejemplo, un 42% de las transferencias que recibe Grecia de la UE se destina a comprar bienes de otros países miembros; en Portugal o Irlanda estas cifras alcanzan el 35% y el 27 %, respectivamente (Cal, 2005). Además, la creación del Fondo tiene otras consecuencias adicionales: fortalece la capacidad institucional y las estructuras de gobernanza de la UE; otorga una mayor visibilidad a las políticas comunitarias; desarrolla los mecanismos de previsión y planificación estratégica de los países; incrementa el peso de la cohesión territorial y social en la agenda de desarrollo; promueve los sistemas de control e inspección de cuentas en los países y regiones; y

finalmente, genera una mayor integración física y económica del espacio comunitario.

En el caso latinoamericano, las asimetrías espaciales son incluso superiores a las existentes en la Unión Europea. Además, son mayores entre regiones en el seno de un país que entre países en el conjunto de la Comunidad Iberoamericana. Estas desigualdades han tendido a crecer con el tiempo (ALADI et al, 2005). Los procesos de integración en curso no han corregido estas desigualdades y, en algún caso, las han podido acentuar.

Así, en el caso del MERCOSUR, Sanguineti y Volpe (2005) llegaron a la conclusión de que la mayor apertura comercial en Argentina produjo una concentración más intensa del empleo industrial en pocas regiones, especialmente en la provincia de Buenos Aires. Markusen y Diniz (2005) apuntan una conclusión similar, indicando que los cambios en la estructura productiva argentina inducidos por el comercio han favorecido a las ciudades de mayor tamaño, marginando grandes territorios. Este proceso, además, se ha intensificado por la inversión en infraestructuras, fundamentalmente localizada en los corredores que unen Buenos Aires con São Paulo y Santiago de Chile (Gorstein 1998). En el caso de Brasil, diversos estudios han llegado a conclusiones semejantes. Así, Haddad y Azoni (1998), en un ejercicio de simulación de liberalización comercial, estimaron un desplazamiento de la actividad del norte hacia el centro y hacia el sur, aumentando la desigualdad regional. Sa Porto y Canuto (2002) y Haddad et al. (2002) determinaron que las regiones de sur y sudeste habían pasado a ser las más beneficiadas por la mayor integración regional. Para Markusen y Diniz (2005), el eje central de la economía brasileña comprende lo que denominan el área metropolitana extendida de São Paulo-Rio de Janeiro, que en 2000 generaba el 60% de la producción industrial del país. Además, para estos autores, la autonomía de los Estados

brasileños ha mermado la capacidad redistributiva del Gobierno federal. Finalmente, respecto a los países más pequeños del MERCOSUR, Masi y Bittencourt (2001) señalan que disponen de una capacidad limitada para beneficiarse de la integración. Según Quijano (2002), las ganancias de la especialización en Uruguay dentro del MERCOSUR han sido muy reducidas y no se observa ningún proceso de ganancias dinámicas. Borda y Masi (2002) llegan a conclusiones similares en el caso de Paraguay.

En el caso de la Comunidad Andina las conclusiones no son muy distantes, señalando los estudios la vigencia de fenómenos de concentración territorial de la actividad económica. Así, de acuerdo a los análisis de Moncayo (2003), el comercio intrasubregional se concentra sólo en unas cuantas regiones de cada país, permaneciendo el resto en gran medida ajenas al proceso. Ello fomenta las ya elevadas disparidades regionales que se observan en cada Estado miembro, pues el 77% de las desigualdades del área se producen entre regiones (Duran y Masi, 2007).

Del mismo modo, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) ha dado pie a un aumento de las desigualdades regionales en México. Mientras han ganado protagonismo el Distrito Federal y los nuevos centros de actividad en la región norte, el resto del país ha perdido peso (Markusen y Diniz, 2005). Así, el aumento del comercio con los Estados Unidos ha favorecido a los corredores de exportación hacia dicho país, donde ha aumentado la actividad industrial orientada hacia el mercado estadounidense. Por el contrario, este proceso ha perjudicado a las regiones del oeste, sudeste y sur, así como a las ciudades de Guadalajara y Puebla. Según Nicolás (1998), continuará la divergencia regional en México a medida que aumente la integración de las regiones central y del norte en la economía estadounidense. Este proceso, además, ha dado

lugar a importantes migraciones internas, con elevados costes sociales (Blecker, 2005).

Por último, también Chile ha experimentado procesos similares como consecuencia del intenso proceso de liberalización comercial realizado en el país. Markusen y Diniz (2005) ponen de manifiesto el mayor protagonismo de Santiago a expensas de otras regiones, como Valparaíso y Concepción, así como el continuo estancamiento de otras, como Arica y Punta Arena.

En definitiva, como en el resto del mundo, los procesos de apertura e integración en América Latina han alterado la distribución regional de la renta, alimentando procesos de concentración espacial del progreso. Ello ha podido acentuar la muy desigual distribución de la renta (personal y territorial) que rige en América Latina. Sin corregir esas asimetrías será difícil que los procesos de integración regional prosperen: un hecho que ya fue reconocido en los inicios mismos del proceso de integración latinoamericana (Durán y Masi, 2007). La Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) y su sucesora, la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), el Acuerdo de Cartagena, origen del Pacto Andino, o el proyecto de integración centroamericana contemplaban un trato especial para los países de menor desarrollo relativo, tanto en relación al acceso al mercado de los países más avanzados como a la mayor capacidad de maniobra en su política comercial.

La preocupación por las disparidades se ha renovado en los últimos años, cuando ha surgido un mayor interés por disminuir las asimetrías regionales, así como una mayor conciencia de la necesidad de aplicar medidas más activas para lograr este objetivo. Todo ello se ha producido en un contexto donde la cohesión económica y social ha venido ocupando un espacio creciente, tanto en el debate político como en las relaciones institucionales iberoamericanas, constituyéndose de hecho

en el eje de la Cumbre Iberoamericana de 2007 celebrada en Santiago de Chile. Así, en el Artículo 12 de la Declaración Final de dicha Cumbre se defiende la necesidad de “fortalecer la Cooperación Iberoamericana como un instrumento de apoyo a la cohesión social y a las políticas sociales”. En consecuencia con esta Declaración se encarga a la Secretaría General Iberoamericana (SEGIB), en el Artículo 50 del Programa de Acción de la Cumbre, un estudio que “permita identificar las bases para la creación de un Fondo Iberoamericano de Cohesión, Solidaridad e Inclusión Social”. Aunque existen iniciativas pioneras en la región, como el Fondo de Convergencia Estructural (FOCEM), instituido por MERCOSUR en 2005, o la Política Comunitaria para la Integración y el Desarrollo Fronterizo y el Plan Integral de Desarrollo Social de la Comunidad Andina, no se cuenta con experiencia suficiente a escala iberoamericana sobre los que basar el análisis de la viabilidad, el alcance y las características que debiera tener el Fondo propuesto.

Esa experiencia existe, sin embargo, en el caso de la Unión Europea, que puede configurarse como un útil referente internacional. Al menos por dos motivos. En primer lugar, porque constituye la experiencia de integración más profunda de la historia económica reciente. No sólo las mercancías circulan libremente en su interior, sino que también lo hacen personas y capitales, se llevan a cabo políticas comunes y, además, se cuenta con un marco supranacional de gobernanza compartida para promover la cohesión entre sus Estados miembros. En segundo lugar, la experiencia europea es relevante porque la cohesión social no sólo se ha convertido en una prioridad de la construcción europea, sino también en uno de los objetivos preferentes en sus relaciones internacionales. De hecho, la cohesión social constituye un componente básico del diálogo que desarrollan la

UE y América Latina, en el marco de la llamada Asociación estratégica entre las dos regiones (Freres y Sanahuja, 2006 a y b). En la Declaración Final de la II Cumbre UE-América Latina, celebrada en Madrid en 2002, se hizo referencia a la cohesión social y, dos años más tarde, en la III Cumbre, que tuvo lugar en Guadalajara, México, este tema se convirtió en un eje prioritario de las relaciones entre ambas regiones. A resultas de este interés se creó el programa Eurosocietal, destinado al intercambio de experiencias y conocimientos técnicos en el ámbito social: un programa que comenzó sus actividades en 2005. Por último, en la cumbre entre las dos regiones celebrada en 2008 en Perú, la cohesión ha constituido uno de los temas principales de la agenda.

El objetivo del presente estudio consiste en analizar la viabilidad de un Fondo de Cohesión Iberoamericano. Más allá de la voluntad política, se trata de analizar en qué condiciones se podría crear, cuál sería su estructura y funcionamiento y qué impacto es esperable de su actividad financiadora para los distintos países de la Comunidad

Iberoamericana. En definitiva, se trata de analizar la pertinencia, la viabilidad financiera y el enfoque operativo de un posible Fondo de Cohesión. Una tarea, pues, necesaria para dotar de mayor fundamento técnico a las decisiones que finalmente se adopten en este ámbito.

Con ese propósito, el estudio se estructura en cuatro capítulos adicionales a la presente Introducción. En el segundo capítulo, se analiza brevemente la experiencia de la Política de Cohesión de la Unión Europea, en tanto que marco de referencia de interés para las decisiones que se adopten en el seno de la Comunidad Iberoamericana; en el capítulo tercero se examina la racionalidad económica que subyace a la eventual creación de un Fondo de Cohesión Iberoamericano, estudiando su pertinencia; en el cuarto capítulo se analiza la viabilidad financiera del Fondo bajo diversos escenarios de aportación y distribución de recursos; y, finalmente, el estudio se cierra con un recordatorio de las principales ideas fuerza derivadas del análisis.

2. LA POLÍTICA DE COHESIÓN DE LA UNIÓN EUROPEA

2.1. Integración económica en la Unión Europea

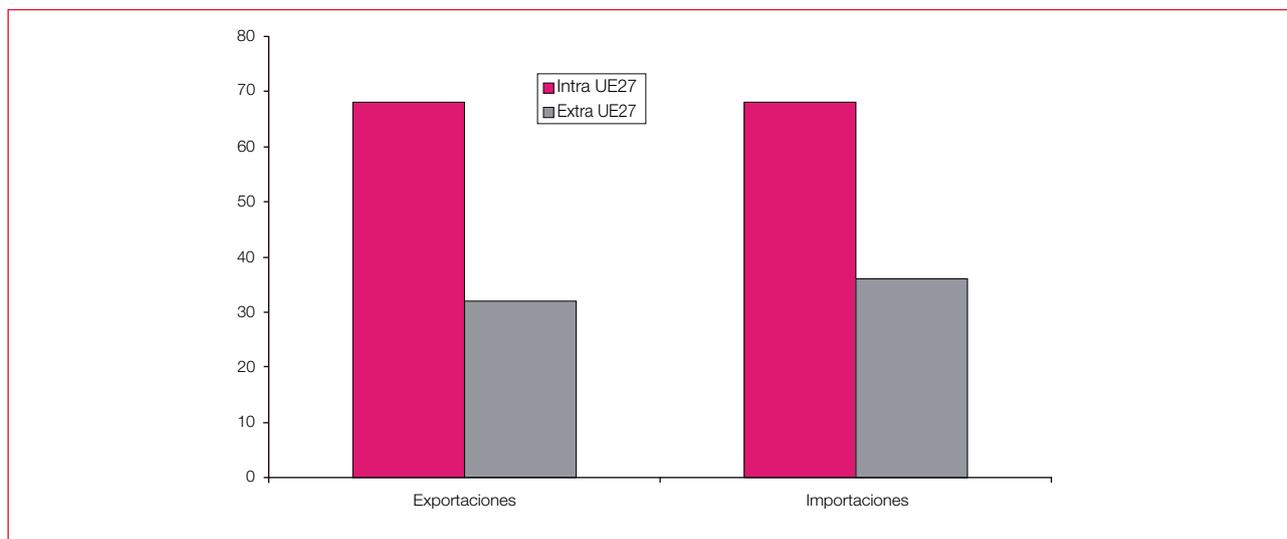
Los seis países que fundan, en 1952, la Unión Europea poseían niveles de renta elevados y relativamente similares entre sí. Además, disfrutaban de altas tasas de crecimiento, implicados como estaban en una etapa de activa recuperación, tras los destrozos generados por la IIª Guerra Mundial. En ese contexto, el proceso de integración que ponen en marcha aparece inspirado por una juiciosa mezcla de visión estratégica y de pragmatismo político; si lo primero otorgaría al proyecto su mirada de largo plazo, lo segundo aconsejaba avanzar gradualmente en la progresiva integración de los intercambios comerciales como paso previo para futuros y más ambiciosos objetivos. Es este conjunto de factores lo que explica que hasta principios de los años setenta no se contemplase la implementación en Europa de una política real de cohesión territorial. Habrá dos acontecimientos que provocarán un cambio en el enfoque autolimitado y más bien economicista de la integración, para introducir componentes más políticos y de carácter solidario, mediante la creación de un Fondo europeo de desarrollo regional. Estos dos acontecimientos son la crisis de 1973, que sacude y de forma desigual a los mercados europeos, y la adhesión de Irlanda, un país con una renta per cápita muy inferior a la del resto de socios, y del Reino Unido, con regiones igualmente rezagadas, al proyecto comunitario. Si se quería mantener la cohesión interna de una

Unión Europea más heterogénea era necesario poner en marcha un mecanismo que potenciase la convergencia territorial de los socios. Este giro se intensificará con la incorporación a la UE de Grecia, España, Portugal y el este de Alemania a lo largo de la década de los años ochenta. Es, tras esa década, cuando la política de desarrollo regional de la UE vive sus años de máximo esplendor, con el establecimiento de un Fondo de Cohesión y de una verdadera política de convergencia regional y nacional en el Tratado de Maastricht de 1992. Las dos últimas ampliaciones de la UE, en las que se han incorporado países con un menor nivel de desarrollo, han supuesto la necesidad de reforzar esta política.

El interés en esta política, incluso para los países que resultan donantes netos, encuentra su explicación en los elevados niveles de integración conseguidos entre las economías de los Estados miembros (EEmm). En un entorno de alta integración, incluso los países de renta superior a la media están interesados en mantener el progreso de los mercados de su entorno. Cabría decir, por tanto, que la política de cohesión regional es consecuencia y, a la vez, facilita los elevados niveles de integración alcanzados por el proyecto comunitario.

Alcanzar esos niveles de integración ha sido la consecuencia de un proceso largo, desplegado a través de iniciativas sucesivas de creciente nivel de exigencia y sofisticación, hasta conformar la

Gráfico 2.1. Comercio intra y extracomunitario de la UE (% sobre el total). 2006



Fuente: Eurostat

experiencia de integración regional más avanzada y compleja de las conocidas hasta el momento. La creación, en 1952, de una zona de libre comercio entre los seis países fundadores de la actual UE para los sectores estratégicos del carbón y el acero supuso el primer paso en la integración comercial de sus economías. Más adelante, mediante el Tratado de Roma, de 1957, ese proyecto de libre comercio se extendería al resto de bienes. El siguiente estadio en la integración comercial se materializa en 1968, momento en el que los socios comunitarios aprueban la creación de una

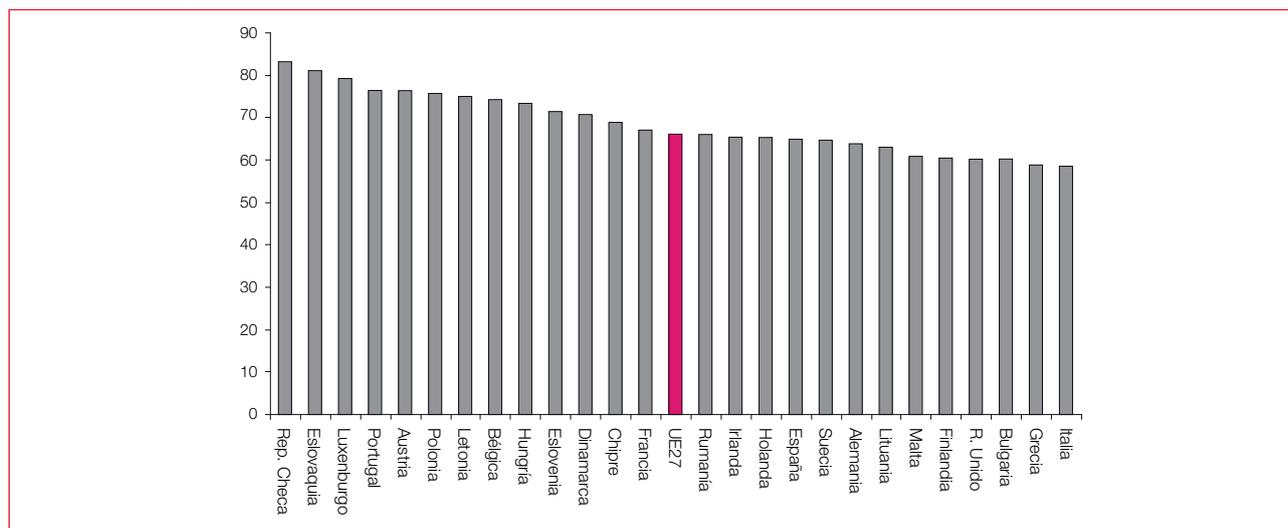
unión aduanera, estableciendo un arancel exterior común para todos ellos. El Acta Única Europea de 1986 representó el mayor avance desde el punto de vista de la integración comercial, puesto que sentaba las bases para la creación de un mercado interior único por el que transitaban libremente bienes, servicios, capitales y personas a partir de 1993. Finalmente, las sucesivas ampliaciones de la UE, así como la puesta en circulación de una moneda común entre quince EEmm, han impulsado aún más el alcance y ambición de la Unión Económica y Monetaria.

CUADRO 2.1. COEFICIENTE DE VARIACIÓN DEL NIVEL DE PRECIOS EN LA UE

	1995	2000	2005	2006
UE27	42,6	33,4	29,4	28,4
UE25	38,7	29,9	26,6	25,8
UE15	15,9	13,7	12,9	12,6
EURO12	14,7	11,1	11	10,6

Fuente: Eurostat

Gráfico 2.2. Flujos comerciales intracomunitarios (% sobre el total). 2006



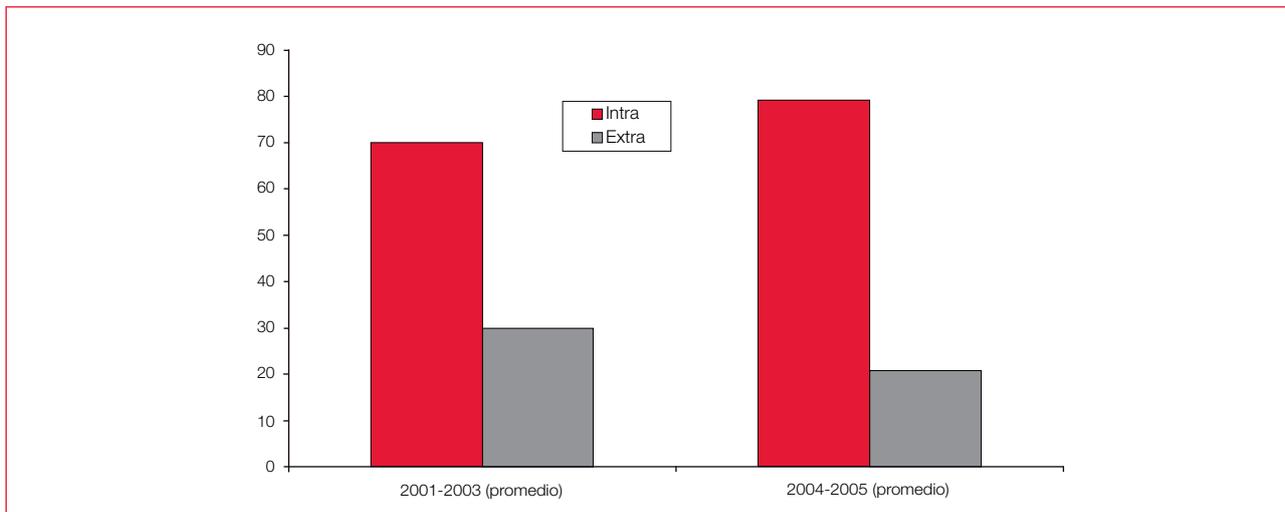
Fuente: Eurostat

El elevado grado de integración conseguido en el seno de la UE no es sólo formal, sino que afecta también a la configuración de las respectivas economías y a los intercambios que las mismas realizan entre sí. Así, en el ámbito comercial, los intercambios de carácter intracomunitario equivalían, en 2006, a dos tercios del volumen total del comercio (gráfico 2.1), siendo la República Checa el país donde esta cifra era más elevada, 83,1%, seguida de Eslovaquia (81%), Luxemburgo (79,3%), Portugal (76,4%), Austria (76,4%) y Polonia (75,6%). Por el contrario, Italia es el Estado miembro donde menor es el comercio intracomunitario, alcanzando aún así un peso del 58,6% del total (gráfico 2.2). También en los flujos de inversión se constata el elevado grado de integración económica conseguido. En concreto, por lo que se refiere a la inversión extranjera directa, los flujos dirigidos al interior de la UE representan el 70% del total en el período 2001-2003; y esa cuota se incrementa hasta el 79% en el período 2004-2005 (gráfico 2.3).

En relación al grado de integración macroeconómica, Cendejas et al. (2006) señalan la constatada

existencia de una elevada sincronía cíclica en el comportamiento del PIB de las economías de la UE. Confirman, además, la progresiva pérdida de importancia de las particularidades nacionales, especialmente en los casos del Reino Unido, Alemania, Dinamarca y Suecia. Esta sincronización del comportamiento macroeconómico se produce con especial intensidad entre las economías de la UE15 y, en particular, entre los países que comparten la misma moneda. Asimismo, se ha producido un intenso proceso de convergencia en materia de precios, disminuyendo su dispersión entre los EEmm, tanto de los doce que integraron inicialmente la Unión Monetaria como de la actual UE27 (cuadro 2.1). Este elevado nivel de integración macroeconómica es comprobado por Pérez (2002), quien calcula la matriz de correlaciones para una serie de variables (tasa de variación interanual del IPC, déficit público y masa monetaria) para todos los países de la UE15 en el período 1970-2000. Los elevados valores que obtiene en los coeficientes de correlación, especialmente a finales de los años noventa, son expresivos del grado efectivo de sincronía del ciclo económico entre buena parte de los

Gráfico 2.3. Flujos de IED extra e intracomunitaria (%). Ue25. 2001-2005



Fuente: Eurostat

países de la UE, lo que refleja el nivel de integración económica alcanzado.

2.2. Disparidades territoriales en la Unión Europea

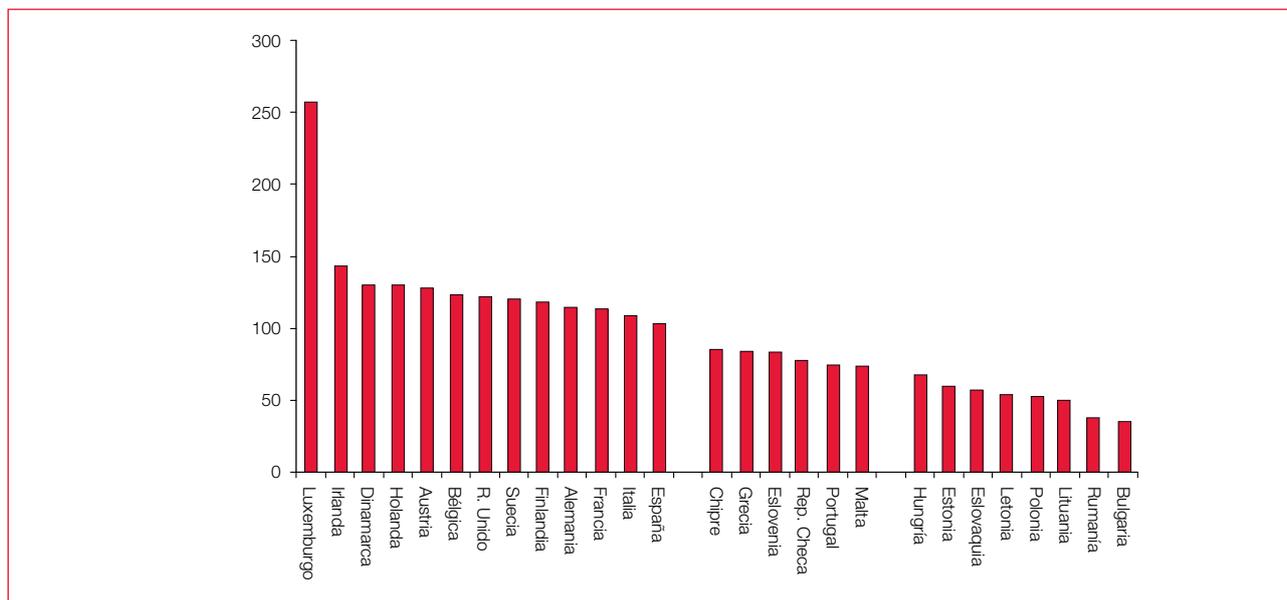
Una política de cohesión territorial sólo es necesaria cuando existen marcadas disparidades entre las regiones o países que la llevan a cabo. Éste es el caso de la Unión Europea, donde el 43% de la producción comunitaria se concentra en el 14% del territorio; el denominado pentágono formado por Londres, Hamburgo, Munich, Milán y París. En 2005, el país más rico de la UE, Luxemburgo, tenía una renta per cápita ocho veces superior a la del más pobre, Bulgaria (gráfico 2.4). En el plano regional la diferencia es aún mayor, pues en ese mismo año Inner London (Reino Unido) poseía una renta que representaba el 303% de la media europea, mientras que Nord-Est (Rumania) figuraba como la región con menor renta per cápita, con el 24% del promedio (cuadro 2.2). Por otro lado, cabe señalar que en cinco países de la UE la disparidad entre sus regiones es superior a la que

existe entre los territorios de la Unión, siendo Eslovaquia el país donde las diferencias regionales son mayores y España donde son menores (gráfico 2.5). Ello significa que las diferencias en el nivel de desarrollo de las regiones europeas obedecen no tanto a diferencias entre las regiones de un mismo país cuanto a diferencias entre países. Como se verá posteriormente, esto contrasta fuertemente con el caso iberoamericano.

2.3. La Política de Cohesión de la Unión Europea. Objetivos, instrumentos e impacto

La política de desarrollo regional de la UE tiene su punto de partida originario en el Tratado de Roma, de 1957. Los Estados firmantes mencionan en su preámbulo la necesidad de "reforzar la unidad de sus economías y asegurar su desarrollo armonioso, reduciendo las diferencias entre las diversas regiones y el retraso de las menos favorecidas". A pesar de ello, habría que esperar hasta 1958 y 1962 para que se crearan las primeras instituciones operativas relacionadas con esta política: el Fondo Social Europeo (FSE), cuyo fin es la

Gráfico 2.4. PIB per cápita PPA (UE27 = 100). 2005



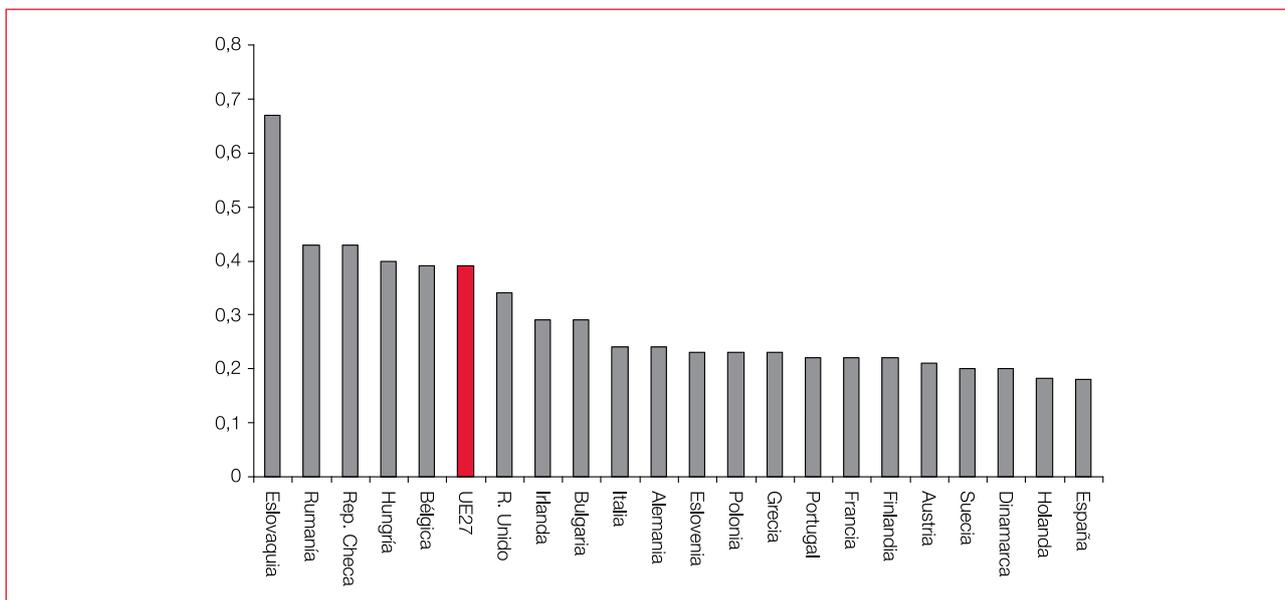
Fuente: elaboración propia a partir de datos de Eurostat

CUADRO 2.2. PIB PER CÁPITA PPA (UE27 = 100). 2005

Las 10 regiones con mayor PIB p.c.		Las 10 regiones con menor PIB p.c.	
Región	PIB p. c.	Región	PIB p. c.
Inner London (UK)	303	Nord-Est (RO)	24
Luxembourg (LU)	264	Severozapaden (BG)	27
Bruxelles-Cap/Brusels Hfdst. (BE)	241	Yuzhen tsentralen (BG)	27
Hamburg (DE)	202	Severn tsentralen (BG)	28
Wien (AT)	178	Sud-Vest Oltenia (RO)	28
Ile de France (FR)	173	Sud-Muntenia (RO)	29
Stockholm (SE)	172	Severoiztochen (BG)	31
Berkshire, Bakingh. & Oxforsshire (UK)	168	Sud-Est (RO)	31
Oberbayern (DE)	166	Yugoiztochen (BG)	33
Groningen (NL)	164	Nord-Vest (RO)	34

Fuente: Eurostat

Gráfico 2.5. Coeficiente de variación del PIB per cápita regional. 2006



Fuente: elaboración propia a partir de datos de Eurostat

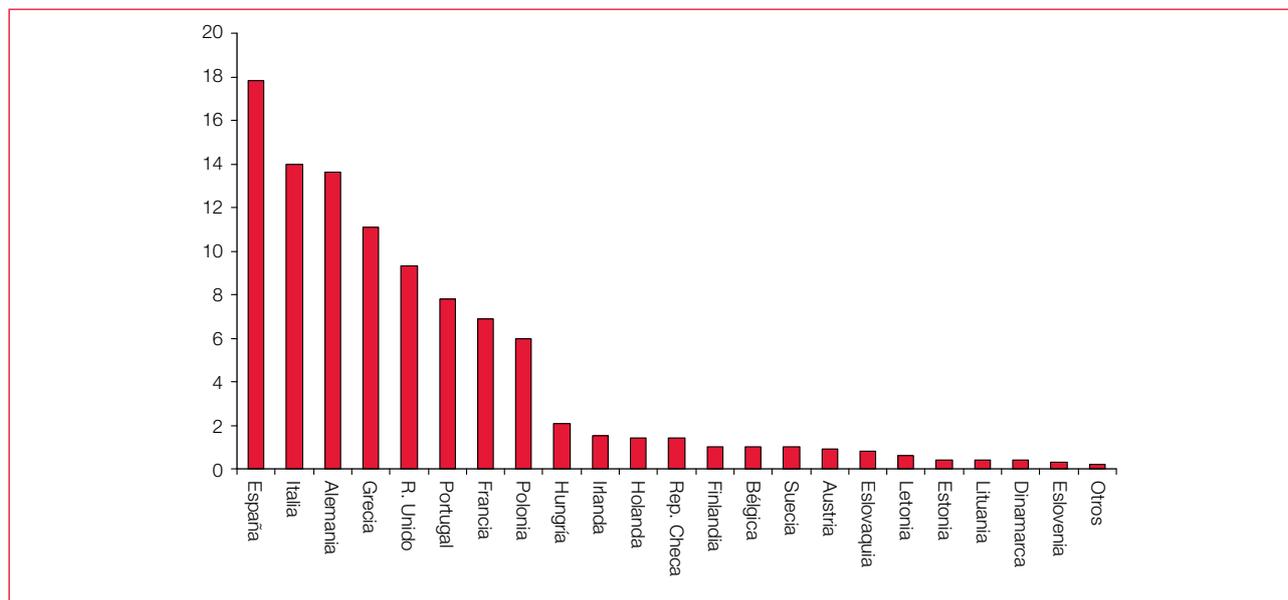
promoción del empleo y desarrollo de los recursos humanos, y el Fondo Europeo de Orientación y de Garantía Agrícola (FEOGA), encargado de gestionar los recursos destinados a la Política Agrícola Comunitaria. Posteriormente, la incorporación de Irlanda, con una renta per cápita inferior a la de sus socios, y Reino Unido, con regiones relativamente atrasadas, en 1973, impulsará la creación del Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER), que tendrá como objetivo fomentar la convergencia territorial a través de la redistribución de parte de las contribuciones que los Estados miembros realizan a la UE en forma de transferencias a las regiones más desfavorecidas.

Sin embargo, será en el Acta Única Europea donde se sienten las bases de una verdadera política de cohesión, que aparece como contrapartida necesaria por la creación del Mercado Único. Previamente, habían pasado a formar parte de la UE, Grecia, que se había incorporado en 1981, y

España y Portugal, en 1986. El Consejo Europeo de Bruselas de 1988 diseña el primer paquete presupuestario (Delors I), para el período 1989-1993, reforma los Fondos de Solidaridad, llamados en lo sucesivo Fondos Estructurales, y crea las Iniciativas Comunitarias. Además, establece los criterios en virtud de los cuales las regiones pueden ser elegibles: regiones menos desarrolladas, en declive industrial, zonas rurales y regiones con alta tasa de paro, principalmente.

El Tratado de la Unión Europea, que entrará en vigor en 1993, consagra la cohesión como uno de sus objetivos esenciales, paralelamente a la Unión Económica y Monetaria y al Mercado Único. Se crea el Fondo de Cohesión, que apoya proyectos en favor del medio ambiente y de los transportes en los Estados miembros menos desarrollados (que son aquellos que tienen un PNB por debajo del 90% de la media de la UE). El Consejo Europeo de Edimburgo, de 1992, elabora el segundo paquete presupuestario, Delors II (1994-

Gráfico 2.6. Gasto en acciones estructurales de la UE (% sobre el total). 2006



Fuente: elaboración propia a partir de datos de la Comisión Europea

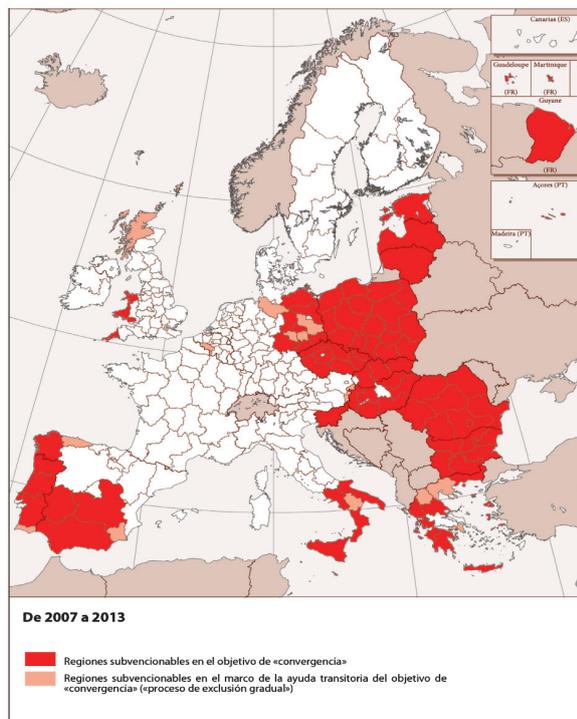
1999), en el que se dedica una tercera parte del presupuesto comunitario a la Política de Cohesión. Por otro lado, como consecuencia de la crisis del sector pesquero de principios de los años noventa, el nuevo Instrumento Financiero de Orientación de la Pesca (IFOP) viene a completar los Fondos Estructurales. Además, se incluyen entre los objetivos de la Política Regional el desarrollo de las regiones con muy baja densidad de población, a raíz de la ampliación de 1995 (cuando pasaron a formar parte de la UE Suecia y Finlandia), y la adaptación de los trabajadores afectados por reconversiones industriales.

En 1999, el Consejo Europeo de Berlín reforma de nuevo los Fondos Estructurales, en virtud del documento elaborado por la Comisión Europea en 1997: “Agenda 2000: por una Unión más fuerte y más amplia”. Estos Fondos serán dotados de 213.000 millones de euros para un período de

siete años: 2000-2006. El Instrumento de Política Estructural de Preadhesión (ISPA) y el Programa Especial de Adhesión en los Sectores de la Agricultura y el Desarrollo Rural (SAPARD) complementan el programa PHARE, vigente desde 1989, para favorecer el desarrollo de los países candidatos de Europa central y del este. De este modo, las ampliaciones de 2004 y 2007 desplazarán el centro de gravedad de la Política de Desarrollo Regional desde la periferia sur y occidental (España, Portugal, Grecia, Irlanda y sur de Italia) hacia el este de Europa.

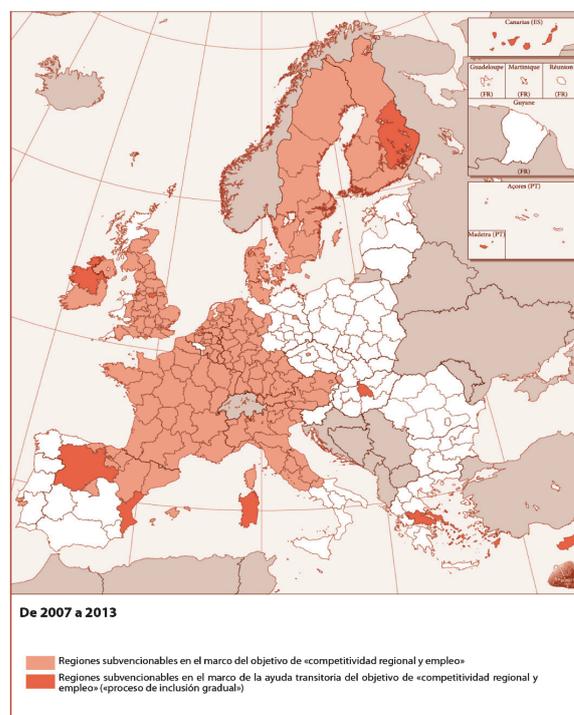
Finalmente, en 2005, en el Consejo Europeo de Bruselas, se llega a un compromiso respecto al presupuesto 2007-2013 (cuarto paquete presupuestario). En primer lugar, se adopta un enfoque gradual para aquellas regiones que dejan de ser potenciales beneficiarias de la Política de Desarrollo Regional, ya sea debido al efecto estadístico que origina sobre la renta media la incor-

Mapa 1. Regiones incluidas en el objetivo “convergencia”



Fuente: Comisión Europea (2007)

Mapa 2. Regiones incluidas en el objetivo “competitividad regional y empleo”



Fuente: Comisión Europea (2007)

poración de los países de Europa del este a la UE, en general países más pobres (*phasing-out*), ya por el propio proceso natural de crecimiento de algunos países anteriormente receptores, especialmente España e Irlanda (*phasing-in*). En segundo lugar, todos los países de las dos últimas ampliaciones reciben financiación procedente del Fondo de Cohesión, así como Grecia, Portugal y España, aunque esta última sólo durante un período transitorio. En tercer lugar, se reduce el presupuesto comunitario (del 1,11% del PIB en el período 2000-2006 al 1,045% en 2007-2013). Por último, los objetivos de la Política de Cohesión se reducen de cuatro a tres y los fondos o instrumentos, de seis a tres.

Por lo que se refiere a los objetivos acordados, éstos se concretan en los tres siguientes:

1. *Convergencia*. Persigue promover las condiciones que permitan alcanzar la convergencia de los Estados miembros y de las regiones menos desarrolladas. Este objetivo afecta a aquellas regiones cuyo PIB per cápita no supera el 75% de la media comunitaria. Su número se eleva a 84, distribuidas en diecisiete países y en las que viven 154 millones de personas. A ellas se suman, sobre la base de una “exclusión gradual” (*phasing-out*), otras 16 regiones con casi 16,5 millones de habitantes y un PIB per cápita ligeramente por encima de ese umbral (mapa 1). Finalmente, se incluyen también quince

CUADRO 2.3. OBJETIVOS, FONDOS ESTRUCTURALES E INSTRUMENTOS

Objetivos	Fondos estructurales e instrumentos		
Convergencia	FEDER	FSE	Fondo de Cohesión
Competitividad regional y empleo	FEDER	FSE	
Cooperación territorial	FEDER		

Fuente: Comisión Europea (2007b)

Estados miembros receptores del Fondo de Cohesión¹. El importe asignado a este objetivo representa el 81,5 % del total de los fondos estructurales, dividido de la siguiente manera: el 70% se destina a las regiones del objetivo de convergencia, el 5% a las regiones de “exclusión gradual” y el 25% al Fondo de Cohesión.

2. *Competitividad Regional y Empleo*. Mediante esta herramienta se pretende incrementar la competitividad y la capacidad de generación de empleo de calidad de las regiones por medio de un planteamiento dual. Por un lado, mediante la innovación y el impulso a la sociedad del conocimiento, el espíritu empresarial, la protección del medio ambiente y la mejora de su accesibilidad. Por otro, invirtiendo en recursos humanos para crear más y mejores puestos de trabajo. Bajo este objetivo reciben fondos 168 regiones, con una población de 314 millones de habitantes (mapa 2). De ellas, trece constituyen las regiones de “inclusión gradual” (phasing-in) y son objeto de asignaciones financieras especiales gracias a su anterior clasificación como regiones del “objetivo 1”. El importe asignado al objetivo de “competitividad regional y empleo” representa el 16% del total de fondos y, de esta cantidad, el 20% va destinado a las regiones de inclusión gradual.
3. *Cooperación Territorial Europea*. Tiene como fin intensificar la cooperación transfronteriza,

transnacional e interregional. A este objetivo se destina el 2,5 % del total de fondos disponibles.

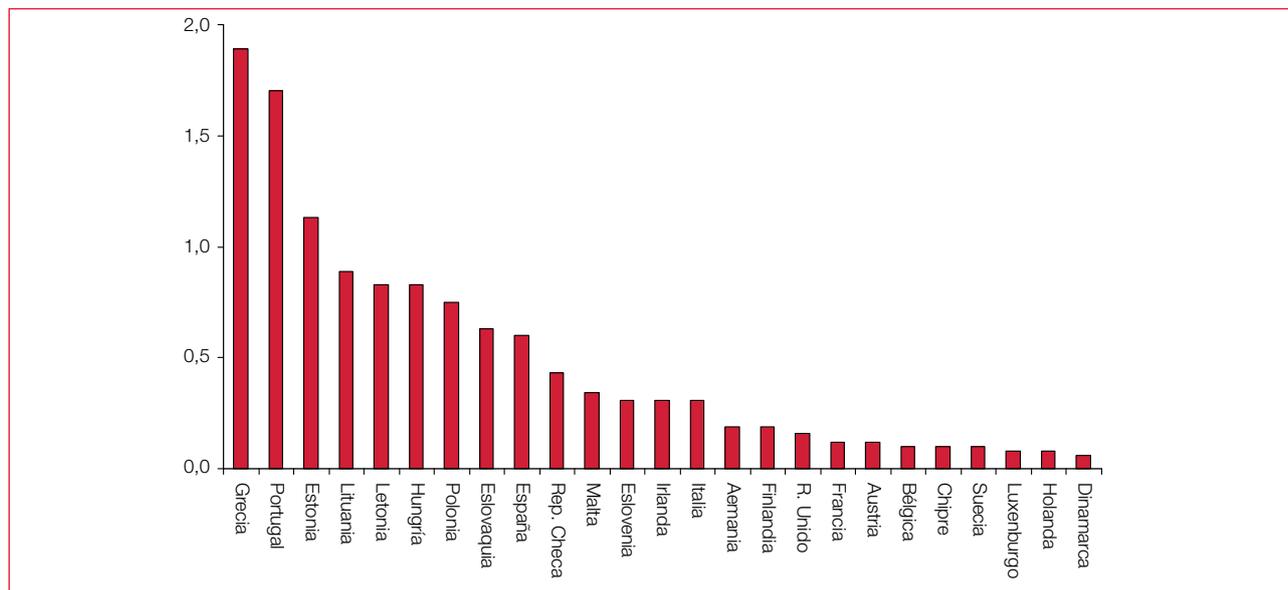
Como se ha señalado, tras el Consejo de Bruselas de 2005 se pasó a articular la Política de Cohesión a través de tres, en lugar de seis, instrumentos o fondos. Se trata de los siguientes: el Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER), el Fondo Social Europeo (FSE) y el Fondo de Cohesión. Los tres financian el objetivo de “convergencia”, mientras que el de “competitividad regional y empleo” se cubre mediante el FEDER y el FSE y el objetivo de “cooperación territorial” sólo recibe financiación del FEDER (cuadro 2.3).

En cuanto a la distribución geográfica de los fondos, aunque todo el territorio de la Unión Europea está cubierto por uno o varios objetivos de la Política de Cohesión, España era en 2006 el Estado miembro que recibía un porcentaje más elevado del total (17,8%). Este país, junto a Italia (14%), Alemania (13,6%), Grecia (11,1%) y Reino Unido (9,3%) representaban más de la mitad del gasto en acciones estructurales (gráfico 2.6). Sin embargo, en relación al PIB de cada Estado miembro, los primeros lugares los ocupaban Grecia (1,89%), Portugal (1,7%) y Estonia (1,13%) (gráfico 2.7).

Si las cifras se ponen en relación con la población de cada Estado miembro, el que recibirá un mayor ingreso es Lituania, cuyos ciudadanos per-

¹ Los doce EEmm que se incorporaron en 2004 y 2007 a la UE, además de España, Grecia y Portugal.

Gráfico 2.7. Gasto en acciones estructurales de la UE (% sobre el PIB). 2006



Fuente: elaboración propia a partir de datos de la Comisión Europea

cibirán unos 3000 € en concepto de transferencias comunitarias para la Política de Cohesión a lo largo del periodo 2007-2013. En República Checa, Estonia y Hungría esta cifra asciende a unos 2500 €. Por el contrario, los países donde sus habitantes recibirán en promedio menos fondos son Dinamarca, Holanda y Luxemburgo (aproximadamente 100 €) (gráfico 2.8).

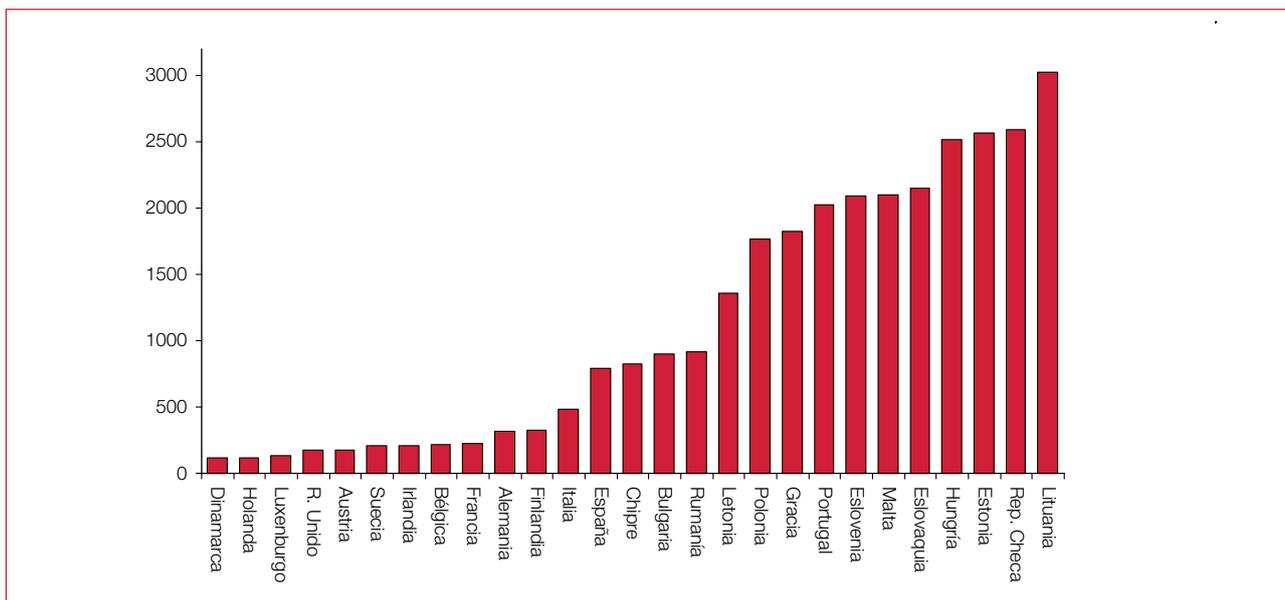
Por otro lado, es importante subrayar que, con el fin de lograr una gestión más eficaz y responsable de los fondos, así como de asegurarse que cada país invierte un porcentaje de sus recursos en infraestructuras y cohesión, en todos los Fondos Estructurales existen unas tasas de cofinanciación para los proyectos involucrados. Los porcentajes máximos que corresponden a la Comisión Europea dependen de cada Fondo y objetivo. En concreto se trata de los siguientes porcentajes:

- Convergencia: entre el 75% y el 85%
- Competitividad y empleo: entre el 50% y el 85%

- Cooperación europea territorial: entre el 75% y el 85%
- Fondo de Cohesión: el 85%

En suma, la Política de Cohesión de la UE no sólo cuenta con una larga tradición, sino que es un pilar fundamental de la construcción europea y a ella se destinan cuantiosos recursos. Es por ello pertinente preguntarse por su eficacia: ¿ha tenido impacto la Política europea de Cohesión? Aun cuando no de una forma unánime, la mayor parte de los estudios concluyen confirmando el impacto positivo de la Política de Cohesión². Entre los estudios realizados al respecto, cabe destacar los llevados a cabo a partir del modelo HERMIN (Bradley et al, 1995; Bradley 2006). De acuerdo a sus resultados, el país que habría obtenido unas mayores ganancias por la recepción de los fondos europeos del último paquete presupuestario ejecutado, tanto en lo que se refiere al PIB como al empleo, es Grecia. En concreto, la producción habría aumentado un 2,8% gracias a

Gráfico 2.8: Fondos recibidos por habitante (€). 2007-2013



Fuente: elaboración propia a partir de datos de la Comisión Europea

dichos fondos, mientras que el empleo lo habría hecho en un 2% (cuadro 2.4). Respecto a los nuevos Estados Miembros, se estima que en 2015 el PIB habrá aumentado por el efecto de los fondos recibidos entre un 5 y un 10 por cien, mientras que el empleo creado ascenderá a dos millones de puestos de trabajo.

² Véase, por ejemplo, Puga y Venables (1997), Venables y Gasiorek (1999), Bougheas et al (2000), Rodríguez-Pose y Fratesi (2004), de la Fuente y Domenech (2006) o Beugelsdijk y Eijffinger (2005), Fayolle y Lecuyer (2000).

CUADRO 2.4. EFECTOS DE LA POLÍTICA DE COHESIÓN 2000-2006. ACUMULADO EN 2006

País	Aumento del PIB (%)	Aumento del empleo (%)	Aumento del empleo (miles)
República Checa	1,6	0,8	39,4
Estonia	1,8	1,3	7,9
Irlanda	0,9	0,7	12,9
Grecia	2,8	2,0	85,2
España	1,0	0,7	133,5
Chipre	0,1	0,1	0,4
Letonia	1,6	1,2	11,7
Lituania	1,2	0,9	12,4
Hungría	0,6	0,6	22,1
Malta	0,4	0,4	0,6
Polonia	0,5	0,4	50,3
Portugal	2,0	1,4	70,6
Eslovaquia	0,7	0,5	11,3
Eslovenia	0,3	0,3	2,3
Alemania oriental	0,9	0,7	53,0
Mezzogiorno italiano	1,1	0,8	55,7
Total			569,3

Fuente: elaboración propia a partir de Bradley (2006)

3. LA RACIONALIDAD ECONÓMICA DE UN FONDO DE COHESIÓN IBEROAMERICANO

Como se señaló en la introducción, más allá de razones puramente solidarias, el objetivo final de un fondo de cohesión es favorecer la gobernanza de un proceso de integración, mejorar los rendimientos económicos que se derivan del proceso y generar incentivos para que participen en él los miembros menos desarrollados de la región. Dado que el reparto de costes y beneficios del proceso de integración no es simétrico, el fondo de cohesión trata de mejorar la competitividad de los países y regiones menos adelantados, de manera que éstos puedan aprovechar las ventajas derivadas de disponer de mercados más amplios. Implícito a este planteamiento está la idea de que todos los países deben verse beneficiados del proceso de integración y que todos deben participar en los costes y esfuerzos requeridos para hacer viable ese proceso. Ahora bien, para que exista interés en asumir esos costes, el grado de integración real entre los países participantes debe ser elevado, pues, en caso contrario, el proceso no generará incentivos suficientes como para ser sostenido por el conjunto de los participantes (tanto los donantes como los receptores netos del fondo). Los países receptores, porque la percepción de recursos puede no ser suficiente para compensar los costes que el proceso de integración tiene en ámbitos en los que es bajo su nivel de competencia; los países donantes, porque la aportación que realizan puede superar las ganancias derivadas de un aumento de las relaciones económicas con los socios de menor

nivel de desarrollo. Dicho de otro modo, la racionalidad de un fondo de cohesión exige que las relaciones económicas entre los participantes sean lo suficientemente intensas para que el fondo sea de interés común. En el ámbito limitado de la economía dichas relaciones afectan a varios aspectos, entre los que sobresalen el comercio, la inversión, las migraciones y la coordinación macroeconómica. A su análisis en el caso iberoamericano están dedicados los siguientes subepígrafes.

3.1 Integración comercial en Iberoamérica

Cuando se hace referencia a la integración entre países, la variable a la que se suele otorgar mayor relevancia es al comercio, juzgando el grado de integración real por la intensidad de los intercambios comerciales mutuos. Pues bien, dejando al margen a la Península Ibérica, en 1995 la media de las exportaciones de cada país iberoamericano al resto del área apenas llegaba al 27,6%: es decir, la mayor parte de los intercambios, el 72,4% restante, se dirigía a terceros países (cuadro 3.1). En 2006, dicha cifra sólo había ascendido ligeramente, hasta el 28,7%. Si los datos se refiriesen al agregado regional (en lugar de la media de los países) la cifras serían todavía más contundentes: en 1995, únicamente el 18,8% de las exportaciones totales de la región se dirigían a la propia región, mientras que el resto se destinaban a mercados exteriores; en 2006, ese porcentaje había incluso descendido al 16% (gráfico 3.1).

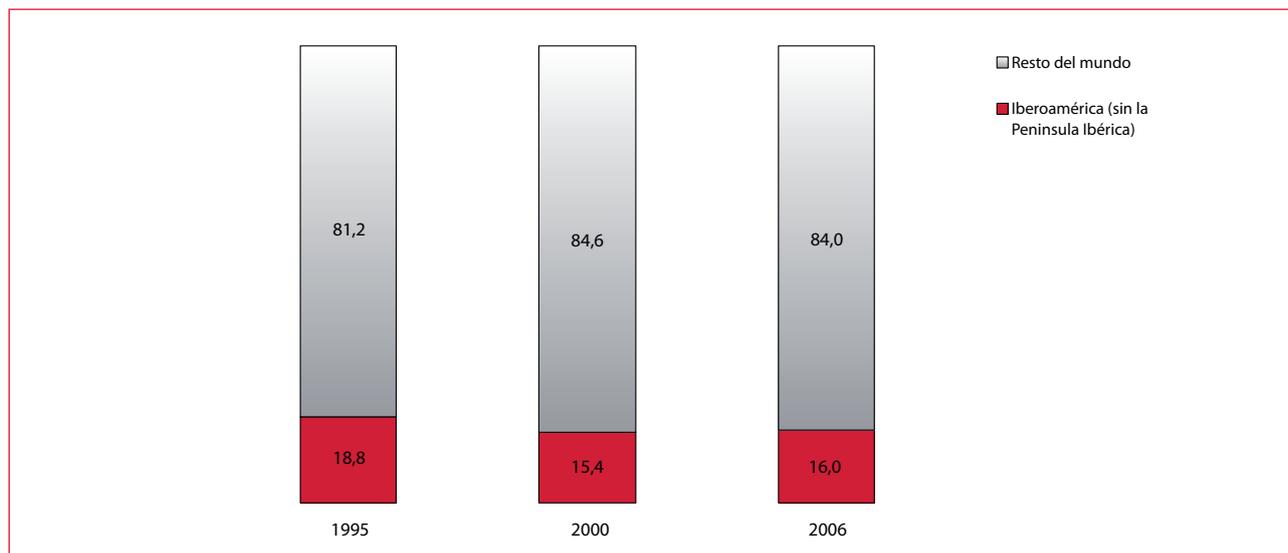
CUADRO 3.1 COMERCIO INTRARREGIONAL IBEROAMERICANO (% DE LAS EXPORTACIONES TOTALES)

	1995	2000	2006	1995	2000	2006	1995	2000	2006
Origen									
Destino	Argentina			Ecuador			Panamá		
Iberoamérica (*)	46,7	47,8	41,1	22,0	31,3	27,3	18,8	21,8	19,8
ALADI	45,9	47,0	39,5	17,5	21,9	21,8	3,8	5,7	4,5
MERCOSUR (**)	32,3	31,9	21,1	3,5	2,4	0,6	0,1	0,2	0,1
C. Andina	4,1	2,9	4,2	7,4	11,5	13,9	3,3	1,9	2,8
MCCA	0,4	0,4	1,1	0,8	3,2	2,7	14,6	14,5	13,5
Resto del Mundo	53,3	52,2	58,9	78,0	68,7	72,7	81,3	78,2	80,2
	Bolivia			El Salvador			Paraguay		
Iberoamérica (*)	36,2	44,5	65,6	47,3	60,3	62,4	65,0	74,5	59,3
ALADI	35,7	44,2	64,4	2,7	1,2	2,8	64,9	74,3	59,1
MERCOSUR (**)	14,7	20,3	47,7	0,1	0,0	0,1	57,4	63,5	48,1
C. Andina	18,3	17,9	9,8	0,6	0,2	0,2	1,6	3,9	3,3
MCCA	0,0	0,0	0,0	42,2	55,2	53,7	0,1	0,1	0,1
Resto del Mundo	63,8	55,5	34,4	52,7	39,7	37,6	35,0	25,5	40,7
	Brasil			Guatemala			Perú		
Iberoamérica (*)	22,3	24,1	23,9	38,8	39,0	45,0	17,1	17,7	20,1
ALADI	21,4	23,2	22,6	7,2	5,9	7,6	16,3	16,2	18,1
MERCOSUR (**)	13,2	14,0	10,1	0,1	0,0	0,1	4,3	3,7	3,9
C. Andina	3,5	2,5	3,8	1,9	0,6	1,2	4,4	4,9	4,4
MCCA	0,5	0,5	0,8	28,8	30,2	33,1	0,4	0,6	0,6
Resto del Mundo	77,7	75,9	76,1	61,2	61,0	55,0	82,9	82,3	79,9

	Chile			Honduras			Uruguay		
Iberoamérica (*)	19,3	21,6	16,7	11,9	24,7	17,1	53,3	53,5	35,1
ALADI	18,8	20,6	15,4	1,6	0,7	5,2	53,0	52,8	34,6
MERCOSUR (**)	11,2	9,4	6,6	0,0	0,0	0,1	47,1	44,5	23,8
C. Andina	5,9	5,5	3,8	0,8	0,2	0,1	2,8	1,3	1,3
MCCA	0,3	0,6	0,9	9,7	23,5	10,5	0,3	0,3	0,1
Resto del Mundo	80,7	78,4	83,3	88,1	75,3	82,9	46,7	46,5	64,9
	Colombia (***)			México			R. Dominicana (***)		
Iberoamérica (*)	26,9	26,5	31,2	4,9	2,9	4,8	1,1	4,6	0,8
ALADI	23,5	22,4	24,9	3,6	1,6	3,2	0,3	1,7	0,3
MERCOSUR (**)	1,7	2,7	0,9	1,5	0,6	0,9	0,1	0,1	0,0
C. Andina	10,0	6,6	9,8	1,0	0,5	1,2	0,1	0,2	0,0
MCCA	1,7	1,9	2,2	0,9	0,8	1,1	0,6	0,8	0,3
Resto del Mundo	73,1	73,5	68,8	95,1	97,1	95,2	98,9	95,4	99,2
	C. Rica			Nicaragua			R: B. Venezuela		
Iberoamérica (*)	19,7	18,0	16,7	20,8	31,0	21,5	24,4	16,9	7,3
ALADI	3,4	3,4	4,1	3,5	3,8	7,3	22,1	13,5	6,0
MERCOSUR (**)	0,5	0,3	0,3	0,1	0,0	0,0	10,4	6,5	2,6
C. Andina	1,2	0,8	1,0	0,9	0,1	0,7	10,0	5,1	2,2
MCCA	12,9	11,3	7,3	16,3	26,1	12,2	2,0	2,4	1,2
Resto del Mundo	80,3	82,0	83,3	79,2	69,0	78,5	75,6	83,1	92,7
Promedio simple									
Iberoamérica (*)				27,6	31,1	28,7			
Resto del Mundo				72,4	68,9	71,3			

Fuente: CEPAL (*) Sin la Península Ibérica (**) Sin R. B. Venezuela (***) Los datos de la última columna son de 2005

Gráfico 3.1. Iberoamérica. Distribución de las exportaciones totales (%)



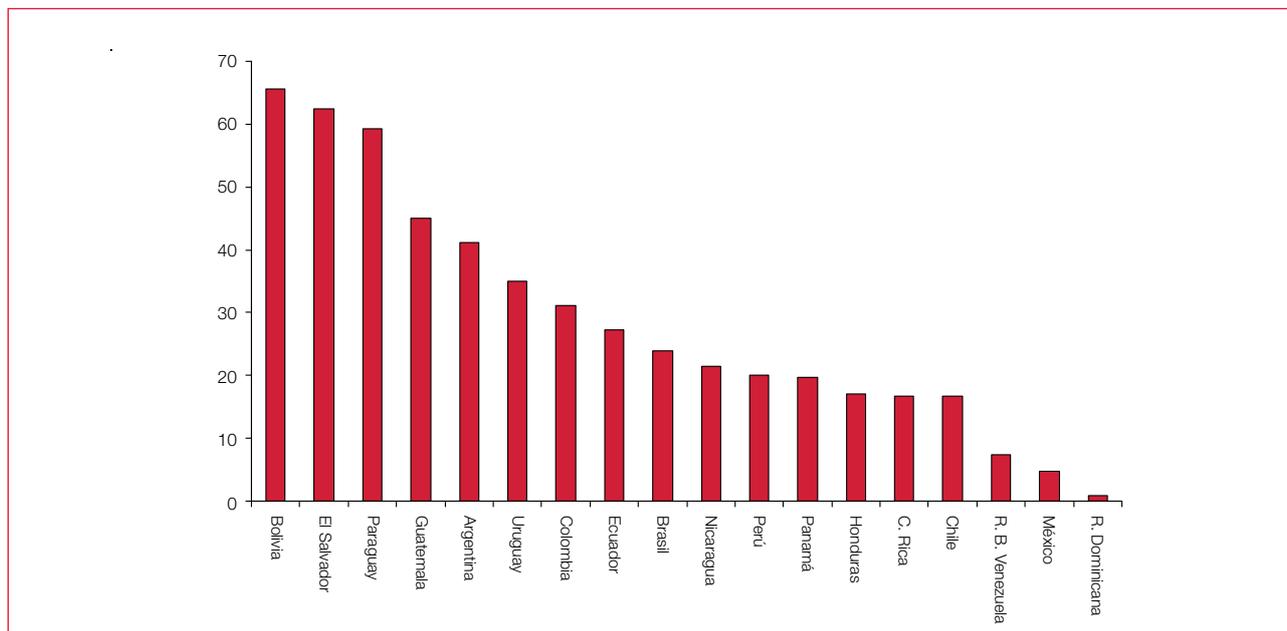
Fuente: CEPAL

A pesar de que el rasgo señalado es bastante generalizado, existen diferencias importantes entre países. Así, por ejemplo, en 2006, las exportaciones destinadas al mercado iberoamericano (sin incluir la Península Ibérica) representaban el 66% del total de exportaciones en Bolivia, el 62% en El Salvador o el 59% en Paraguay. Pero, junto a estos casos, en el otro extremo se pueden encontrar países como la República Dominicana que sólo orienta hacia la región el 1% de sus exportaciones, México con un 5% o Venezuela con un 7% (gráfico 3.2).

No es mucho mayor la cuota que supone la región para los países de la Península Ibérica. En concreto, para España las exportaciones a Iberoamérica (sin Portugal) ascienden a sólo el 5% del total de sus ventas, mientras que para Portugal (sin España) suponen el 2%. De hecho, únicamente México se encuentra entre los diez primeros destinos para las exportaciones españolas, mientras que ningún país latinoamericano se halla entre los diez mercados más importantes para las exportaciones portuguesas (gráficos 3.3 y 3.4).

En definitiva, aunque con importantes excepciones, Iberoamérica no ocupa en general un peso relevante en el comercio de los propios países iberoamericanos, cuyas exportaciones se orientan preferentemente a destinos ajenos a la región. De hecho, sólo en cuatro países iberoamericanos (Argentina, Bolivia, Paraguay y Uruguay) el socio principal de su comercio se encuentra en la región, mientras que para el resto se halla fuera de ella (fundamentalmente Estados Unidos). Esta situación contrasta claramente con lo que ocurre en otros procesos de integración en el mundo. Por ejemplo, tanto en la UE como en la ASEAN, más de la mitad del comercio de sus países miembros tiene como destino la propia región. Pese a esta baja cifra de comercio intrarregional, conviene recordar, como señalan Baumann et al. (2002), que los mercados regionales son un destino importante para las exportaciones con mayor valor añadido, lo que otorga un protagonismo cualitativo de interés a los mercados regionales. Cabría decir, que si se atiende a la composición de las ventas, la región tiene mayor interés como

Gráfico 3.2 Exportaciones destinadas a Iberoamérica (% sobre el total)



Fuente: CEPAL

mercado para las exportaciones iberoamericanas de lo que revelan las cifras agregadas.

Estos resultados son compatibles con el surgimiento en la región de una pluralidad notable de iniciativas de integración, de alcance y formato muy variado. La mera existencia de estas iniciativas parece revelar interés en incrementar los niveles de integración económica entre diversos países, lo que ha dado lugar a una geometría plural y en ocasiones solapada de ensayos de integración. Dejando al margen los casos especiales de Andorra, España y Portugal, los acuerdos más relevantes son los que se enumeran a continuación.

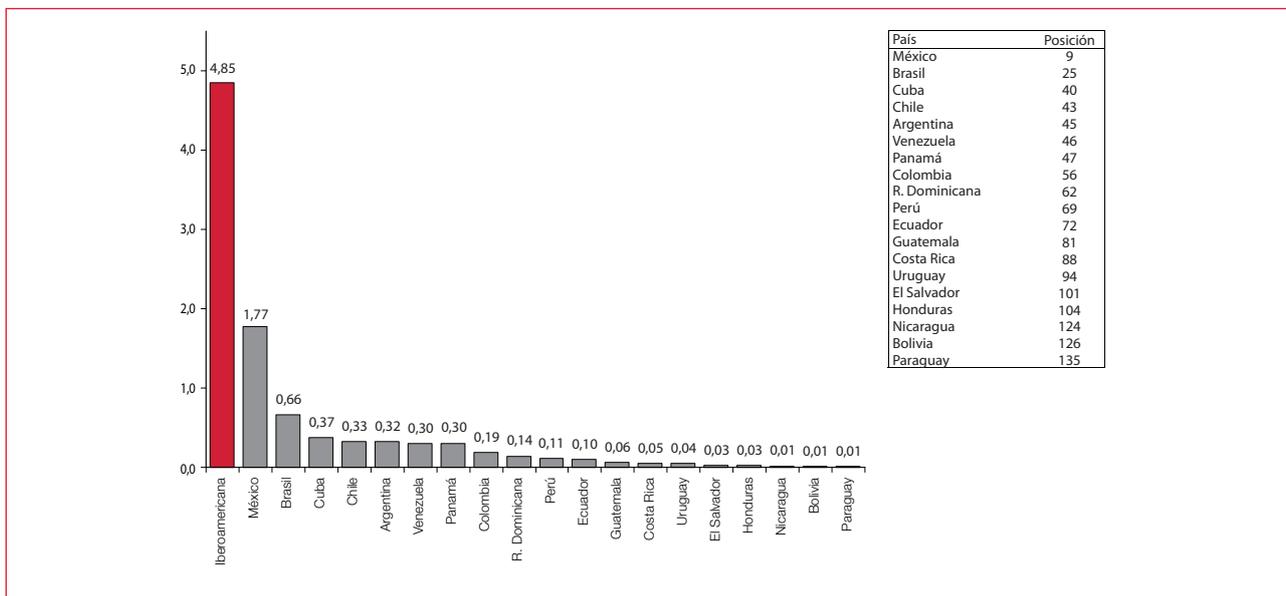
a) MERCOSUR

El MERCOSUR nació en 1991 con la firma del Tratado de Asunción, que dio origen a la constitución de un Mercado Común entre Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay. Aunque desde entonces el MERCOSUR ha avanzado notablemente y

constituye el mayor proceso de integración en América Latina, aún quedan importantes obstáculos por superar: excepciones sectoriales, barreras no arancelarias, insuficiente desarrollo del arancel exterior común o el llamado “síndrome del MERCOSUR”, por el se aprueban normas que luego no llegan a entrar en vigor (Vaillant, 2007). Pese a todo, la popularidad del proceso entre los agentes sociales ha ido en aumento y, aunque la voluntad inicial fue política, en la actualidad existe una masa crítica de intereses que elevan el coste del “no MERCOSUR” (Baumann et al, 2002). De hecho, el establecimiento del Parlamento del MERCOSUR y la realización de la Cumbre Social, en 2006, han ampliado los vínculos entre el proceso de integración y la sociedad civil (CEPAL, 2007).

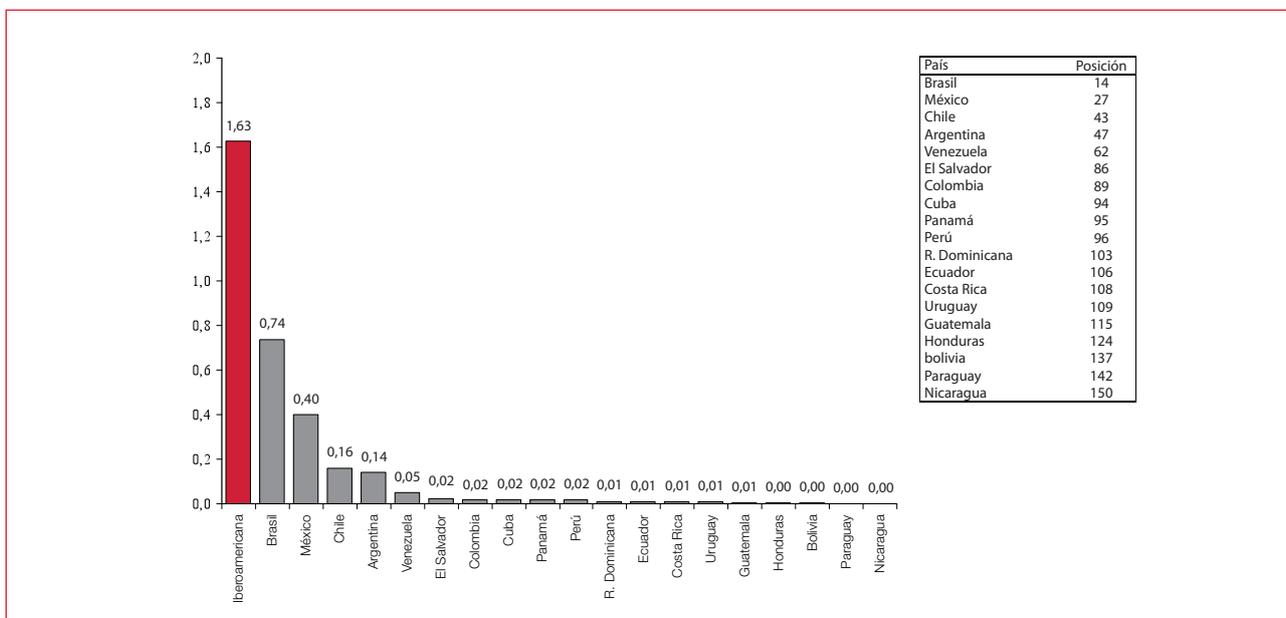
La reciente solicitud de adhesión de la República Bolivariana de Venezuela al MERCOSUR ha supuesto la primera ampliación del acuerdo. El

Gráfico 3.3. Exportaciones españolas a Iberoamérica (sin Portugal) (% sobre el total y posición de cada país como destino). 2006



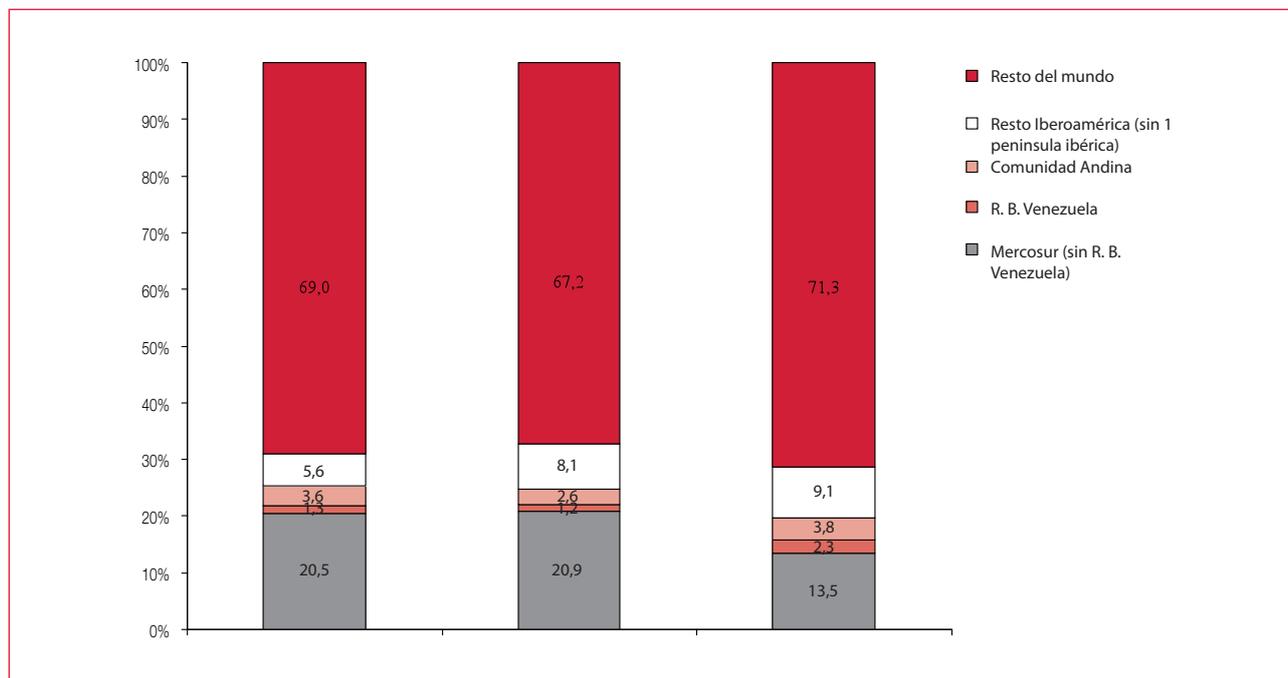
Fuente: UN Comtrade, United Nations Commodity Trade Statistics Database, DESA/UNSD

Gráfico 3.3. Exportaciones portuguesas a Iberoamérica (sin España) (% sobre el total y posición de cada país como destino). 2006



Fuente: UN Comtrade, United Nations Commodity Trade Statistics Database, DESA/UNSD

Gráfico 3.4. Mercosur. Distribución de las exportaciones totales (%)



Fuente: CEPAL

origen de esta solicitud está en el abandono previo por parte de Venezuela de la Comunidad Andina de Naciones (CAN) como consecuencia de los acuerdos comerciales suscritos por alguno de sus miembros con Estados Unidos. La República Bolivariana de Venezuela firmó el Protocolo de Adhesión a MERCOSUR en julio de 2006. De acuerdo a dicho protocolo, Argentina y Brasil deben permitir la libre entrada en sus mercados de los productos venezolanos a partir del 1 de enero de 2010, mientras que Uruguay y Paraguay lo harán a partir de 2013. Por su parte, la República Bolivariana de Venezuela concederá libre acceso a los productos procedentes de todos los socios del MERCOSUR en 2012. Finalmente, se establece un plazo de cuatro años para la adopción del arancel exterior común. Asimismo, el 15 de diciembre de 2006, el MERCOSUR aprobó la solicitud de ingreso de Bolivia. Sin embargo, en lugar de formalizar

dicha solicitud para convertirse en miembro de pleno derecho, Bolivia solicitó la constitución de un Grupo de Trabajo ad hoc para evaluar su adhesión plena. En la actualidad continúa siendo miembro asociado (junto a Chile, Colombia, Ecuador y Perú), aunque no se descarta que en el futuro acceda a la plena integración.

Más allá de los aspectos institucionales, lo cierto es que el grado de integración comercial conseguido en el seno de MERCOSUR es relativamente bajo y, además, está en retroceso. Las exportaciones de los países mercosureños al resto de Estados miembros representaban en promedio, en 1995, el 37,5% del total de sus intercambios, y han descendido en 2006 al 25,8% (cuadro 3.2). Para el conjunto del área dichas cifras suponían el 20,5% y el 13,5%, respectivamente (gráfico 3.4). Por tanto, la importancia del comercio intrarregional se encuentra muy lejos de la que tiene en la Unión

CUADRO 3.2. MERCOSUR. COMERCIO INTRA-REGIONAL (% DE LAS EXPORTACIONES TOTALES)

	1995	2000	2006	1995	2000	2006	1995	2000	2006
Origen									
Destino	Argentina			Brasil			Paraguay		
MERCOSUR (*)	32,3	31,9	21,1	13,2	14,0	10,1	57,4	63,5	48,1
Argentina				8,7	11,3	8,5	9,1	10,7	8,8
Brasil	26,2	26,5	17,3				44,7	38,6	17,2
Paraguay	3,0	2,3	1,3	2,8	1,5	0,9			
Uruguay	3,2	3,1	2,4	1,7	1,2	0,7	3,7	14,1	22,0
R. B. Venezuela	1,8	0,8	1,7	1,0	1,4	2,6	2,3	1,1	0,5
Resto del mundo	65,9	67,2	77,2	85,7	84,6	87,3	40,2	35,4	51,4
	Uruguay			R: B. Venezuela			Promedio simple (*)		
MERCOSUR (*)	47,1	44,5	23,8	9,2	4,2	1,4	37,5	38,5	25,8
Argentina	12,7	17,9	7,6	0,2	0,1	0,6			
Brasil	33,2	23,1	14,7	8,9	3,6	0,8			
Paraguay	1,2	3,6	1,5	0,0	0,0	0,0			
Uruguay				0,1	0,5	0,0			
R. B. Venezuela	0,5	0,7	2,0						
Resto del mundo	52,4	54,8	74,2	90,8	95,8	98,6	62,5	61,5	74,2

(*) Sin R. B. Venezuela

Fuente: CEPAL

Europea. En realidad, el impulso al comercio entre los Estados miembros fue muy elevado en los primeros años del MERCOSUR, aumentando entre 1990 y 1998 desde el 8,9% al 25%, un dinamismo muy superior al mostrado por otros esquemas de integración en América Latina (Baumann et al., 2002). Posteriormente, ha acusado un descenso significativo y en ningún año del presente siglo ha vuelto a superar el 20%. Estas cuotas, sin embargo, son diferentes entre países. Así, en 2006 el peso del MERCOSUR en las exportaciones totales se situaba entre el 10,1% de Brasil y el 48,1% de

Paraguay. En el caso de la República Bolivariana de Venezuela, destaca la escasa importancia que tiene el MERCOSUR en sus exportaciones totales, apenas un 1,4%, mientras que la participación de la R. B. de Venezuela en las ventas totales del MERCOSUR únicamente alcanza el 2,3%.

En suma, la integración comercial real en el MERCOSUR es reducida en comparación con la correspondiente a otros acuerdos de integración. No obstante, como señala Bouzas (2003), el comercio de bienes de mayor valor añadido es más intenso entre los socios del MERCOSUR, en particular entre

Argentina y Brasil, que entre estos países y el resto del mundo. En parte, este hecho es consecuencia de que el MERCOSUR es un acuerdo tipo SUR-SUR, en el que aparece claramente lo que Venables (2003) denominó el fenómeno de ganadores y perdedores, originado por el diferente peso y especialización comparada de los socios. Así, según Vaillant (2007), el principal ganador sería Brasil, que concentra una buena parte de sus exportaciones al MERCOSUR en productos en los que no tiene ventajas comparativas globales, mientras que el fenómeno contrario sucede en Paraguay y Uruguay. De este modo, estos dos países sustituyen importaciones más eficientes del resto del mundo por productos más ineficientes de un socio regional, mientras que, principalmente para Brasil, la producción doméstica ineficiente es sustituida por producción eficiente de otros países del MERCOSUR.

En consonancia con esta visión, ha sido tradicional la preocupación de Paraguay y Uruguay por sus resultados netos en el MERCOSUR, tomándose algunas medidas para compensar estas asimetrías. De entre ellas, destaca la creación de un Fondo para la Convergencia Estructural (Focem), cuyo capital asciende a 100 millones de dólares. El reparto de las contribuciones se efectúa del siguiente modo: Argentina, 27%; Brasil, 70%; Paraguay, 1%; y Uruguay, 2%; mientras que los porcentajes en la recepción de los fondos son: Paraguay, 48%; Uruguay, 32%; y Argentina y Brasil, 10%. Se trata de un fondo modesto, pero que abre una experiencia interesante en materia de integración económica en la región.

MERCOSUR ha firmado, entre otros, acuerdos comunes preferenciales con Chile y Bolivia, así como acuerdos marco para desarrollar zonas de libre comercio con México y la CAN. Estos acuerdos han sido menos beneficiosos para los países pequeños del MERCOSUR, pues, por ejemplo, los firmados con los países andinos incluían excepciones en el acceso a sus mercados principalmen-

te en los productos en que los socios de menor tamaño del MERCOSUR tienen sus ventajas comparativas. En todo caso, es bajo el peso que tiene la región latinoamericana como mercado de destino de las exportaciones de MERCOSUR: en 2006, la cuota ascendía al 15,6 % de las exportaciones (sin considerar la Península Ibérica); de ella, 2,3 puntos porcentuales del comercio tenían como destino a la R. B. de Venezuela y 3,8 puntos porcentuales, a la Comunidad Andina. Los acuerdos comerciales que diversos países de la región han suscrito con Estados Unidos comportan un cierto incremento de las dificultades del MERCOSUR, pues sus productos deberán entrar en condiciones desfavorables, tanto en el mercado norteamericano como en el de muchos de sus socios comerciales. De hecho, este fenómeno, junto a las propias incertidumbres del MERCOSUR, ha precipitado que Uruguay haya iniciado un proceso de negociación bilateral con Estados Unidos (Vaillant, 2007).

b) La Comunidad Andina de Naciones

El origen de la Comunidad Andina de Naciones se encuentra en el Grupo Andino, creado en 1969 con la firma del Acuerdo de Cartagena; una iniciativa encaminada a lograr una mayor integración comercial entre sus socios fundadores: Bolivia, Colombia, Ecuador, Chile y Perú, a los que se sumó Venezuela en 1973, año en que Chile se dio de baja del acuerdo. El proceso de integración se mantuvo estancado hasta 1993, cuando entró en funcionamiento la zona de libre comercio entre los países miembros, que se convertiría en 1995 en una unión aduanera. Desde entonces se han registrado notables progresos en la liberalización del comercio de mercancías y servicios, en el libre movimiento de personas y en el desarrollo institucional (Pineda, 2005 y 2007; González, 2005).

No obstante, a pesar de los avances registrados, aún quedan importantes obstáculos por superar, como las excepciones sectoriales o el insuficiente desarrollo del arancel exterior común, que hacen

que todavía la CAN se encuentre lejos de funcionar de forma efectiva como una unión aduanera³. En realidad, la CAN se halla en la actualidad en un momento de redefinición por diversos motivos (CEPAL, 2007). En primer lugar, por el abandono del acuerdo por parte de la República Bolivariana de Venezuela, que se ha adherido al MERCOSUR, así como por la aproximación que está realizando Bolivia a este grupo en los últimos años. En segundo lugar, por la firma por parte de Colombia y Perú de acuerdos bilaterales con Estados Unidos. Por último, por la invitación a Chile, antiguo fundador del Tratado, para que sea miembro asociado.

Al margen de la integración formal, al igual que ocurría con el MERCOSUR, la integración comercial entre los países socios no es excesivamente intensa. En promedio, las exportaciones de los países andinos al resto de socios representaban en 2006 sólo el 9,5% del total, siendo las exportaciones intrarregionales el 8,7% (cuadro 3.3 y gráfico 3.5). En ningún caso, además, estas exportaciones tienen un peso elevado, pues el máximo lo registra Ecuador, con un 13,9%, mientras que para Perú, el país con el valor más bajo, las ventas a sus socios ni siquiera superan el 5%. Estas cuotas son significativamente inferiores a los que el proceso de integración andino había alcanzado durante los años noventa. Pese a ello, también debe subrayarse que la importancia cualitativa del mercado andino para los países socios es mayor que lo que insinúan esas cifras. Por ejemplo, el 40% de las exportaciones de manufacturas de Colombia y el 31% de las de Ecuador se dirigen a la subregión andina (Pineda, 2005). Es decir, del mismo modo que sucedía en MERCOSUR y en el conjunto de América Latina, los socios andinos tienen gran importancia para las exportaciones de mayor valor añadido, de modo que han servido

como plataforma de aprendizaje para la exportación hacia mercados más grandes y exigentes, en especial para las pequeñas y medianas empresas (Pineda, 2005; Moncayo, 2003).

Más allá del esquema de integración, el 20% de las exportaciones andinas en 2006 se dirigían hacia Iberoamérica (excluida la Península Ibérica), de las cuales una cuarta parte corresponde a la República Bolivariana de Venezuela, que continúa siendo un socio relevante, y el 5,2% a MERCOSUR. Con este esquema de integración ha firmado la CAN un acuerdo para la creación de una zona de libre comercio, así como otro de asociación con Chile.

Finalmente, en lo que se refiere a terceros países, destaca la fuerte presencia de Estados Unidos en el comercio de los países andinos. En 2006 el 10% de las exportaciones bolivianas se dirigieron a ese país, mientras que dicha cifra aumenta hasta el 24% en el caso de Perú; 41% en Colombia y 54% en Ecuador. De hecho, Estados Unidos es el principal socio comercial de todos los países de la CAN, a excepción de Bolivia, para quien es su segundo mercado, tras Brasil. Dicho de otro modo, EE.UU. es un socio más relevante para todos ellos que la propia subregión. No es de extrañar, por tanto, el importante papel que los países andinos han otorgado a sus relaciones comerciales con Estados Unidos. Un factor importante en estas relaciones ha sido la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas (ATPA) y su conversión en agosto de 2002 a la Ley de Promoción de Preferencias Arancelarias Andinas y Erradicación de Drogas (ATPDEA), que otorga acceso preferencial al mercado estadounidense a Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú y que posibilitó un fuerte crecimiento de las exportaciones andinas.

Asimismo, en 2004 comenzaron las negociaciones de Tratados de Libre Comercio de Perú,

³ Véase Durán y Maldonado (2005) y Vaillant (2007)..

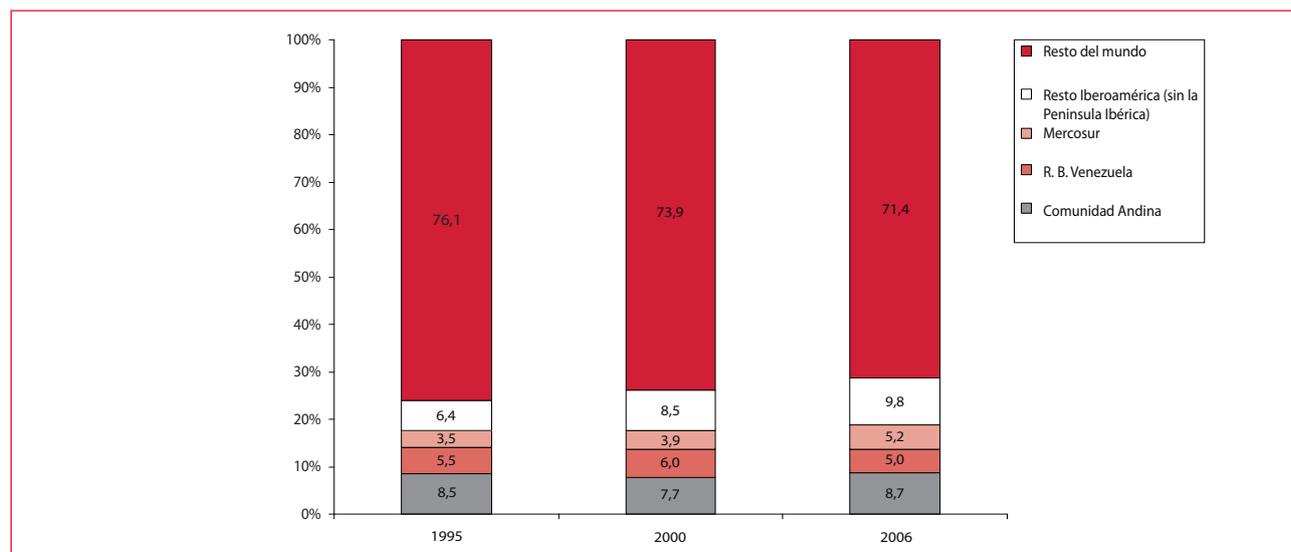
CUADRO 3.3. CAN. COMERCIO INTRARREGIONAL. PORCENTAJE DE LAS EXPORTACIONES TOTALES

	1995	2000	2006	1995	2000	2006
	Origen					
Destino	Bolivia			Colombia (**)		
C. Andina (*)	18,3	17,9	9,8	10,0	6,6	9,8
Bolivia				0,2	0,3	0,2
Colombia	5,5	13,3	3,7			
Ecuador	0,6	0,4	0,3	4,2	3,5	6,3
Perú	12,2	4,2	5,9	5,6	2,8	3,4
R. B. Venezuela	0,5	3,5	4,8	9,5	9,9	9,9
Resto del mundo	81,2	78,6	85,4	80,5	83,5	80,3
	Ecuador			Perú		
C. Andina (*)	7,4	11,5	13,9	4,4	4,9	4,4
Bolivia	0,1	0,1	0,1	1,4	1,4	0,8
Colombia	5,8	5,4	5,6	2,2	2,1	2,2
Ecuador				0,9	1,4	1,4
Perú	1,6	6,0	8,2			
R. B. Venezuela	0,8	2,4	2,5	3,0	1,6	1,8
Resto del mundo	91,8	86,1	83,6	92,6	93,5	93,7
	Promedio C. Andina (*)					
C. Andina (*)	10,0	10,2	9,5			
Resto del mundo	91,5	92,3	91,3			

(*) Sin R. B. Venezuela (**) Los datos de la ultima columna corresponden a 2005

Fuente: CEPAL

Gráfico 3.5. CAN. Distribución de las exportaciones totales (%)



Fuente: CEPAL

Colombia y Ecuador con Estados Unidos. Los dos primeros se firmaron en 2006, mientras que Ecuador mantiene prorrogadas las negociaciones. Desde el origen de las negociaciones existió la preocupación de que la firma de dichos acuerdos erosionara la cohesión interna de la CAN y, de hecho, la conclusión de los mismos ha sido la razón esgrimida por la República Bolivariana de Venezuela para abandonar la CAN. En este sentido, cabe señalar que, según Durán et al (2007), los acuerdos con Estados Unidos dejan en una situación de vulnerabilidad a las exportaciones subregionales.

c) El Mercado Común Centroamericano

El Mercado Común Centroamericano (MCCA), al que pertenecen Costa Rica, El Salvador, Guatemala Honduras y Nicaragua, nació con en el Tratado General de Integración Centroamericana de 1960. Posteriormente, en 1993, se firmó el Protocolo al Tratado de Integración Económica o Protocolo de Guatemala. Su objetivo principal consistía en establecer una Unión Económica, que se alcanzaría de manera gradual, desarrollando la Unión Aduanera, perfeccionando el Arancel Exterior Común, facilitando la libre movilidad de factores productivos y, en última instancia, alcanzando la integración monetaria y financiera. Pese a lo ambicioso de sus objetivos, la realidad es que los resultados se han limitado desde el punto de vista económico básicamente a la integración comercial.

En fechas más recientes, un factor decisivo para el desarrollo del MCCA ha sido la firma del acuerdo de libre comercio entre sus miembros, Estados Unidos y la República Dominicana (CAFTA-RD), al que nos referiremos más adelante con mayor detalle. Este acuerdo ha dado lugar a una interacción estrecha con el proyecto de unión aduanera en Centroamérica, pues ambos acuerdos (MCCA y CAFTA-RD) generan sinergias para lograr una mayor agilidad y transparencia en el comercio regional y con terceros países (CEPAL, 2007). En

parte, las reglas comunes necesarias para ello se han elaborado en el seno de la propia región, mientras que otras se han desarrollado a partir del CAFTA-RD, como las relativas a compras gubernamentales, inversiones, servicios o medio ambiente.

En lo referente al grado de integración comercial real de la región sin ser muy elevado, es significativo. Las exportaciones de los países centroamericanos destinadas al mercado regional representaban en promedio el 28,8% del total en 1995 y el 33,1% en 2006, siendo las cifras correspondientes a las exportaciones intrarregionales el 20,7% y el 19,4%, respectivamente (cuadro 3.4 y gráfico 3.6). Se trata, por tanto, de cifras superiores tanto a las del MERCOSUR como a las de la Comunidad Andina, aunque siguen hallándose muy lejos de las correspondientes a la Unión Europea. No obstante, al igual que sucedía con los otros acuerdos de integración latinoamericanos, existe una alta variabilidad entre los diferentes países miembros. Así, mientras que en 2006 el peso de las exportaciones dirigidas al mercado centroamericano sólo era del 7,3% para Costa Rica, dicha cifra se elevaba al 53,7% para El Salvador. En realidad, de forma similar a lo acontecido en los otros dos acuerdos vistos previamente, durante los años noventa la participación del comercio intrarregional se elevó de forma notable, para después permanecer más o menos constante en el presente siglo, aunque con un repunte en 2006 y 2007, en parte gracias a los avances registrados en la eliminación de barreras al comercio (CEPAL, 2007).

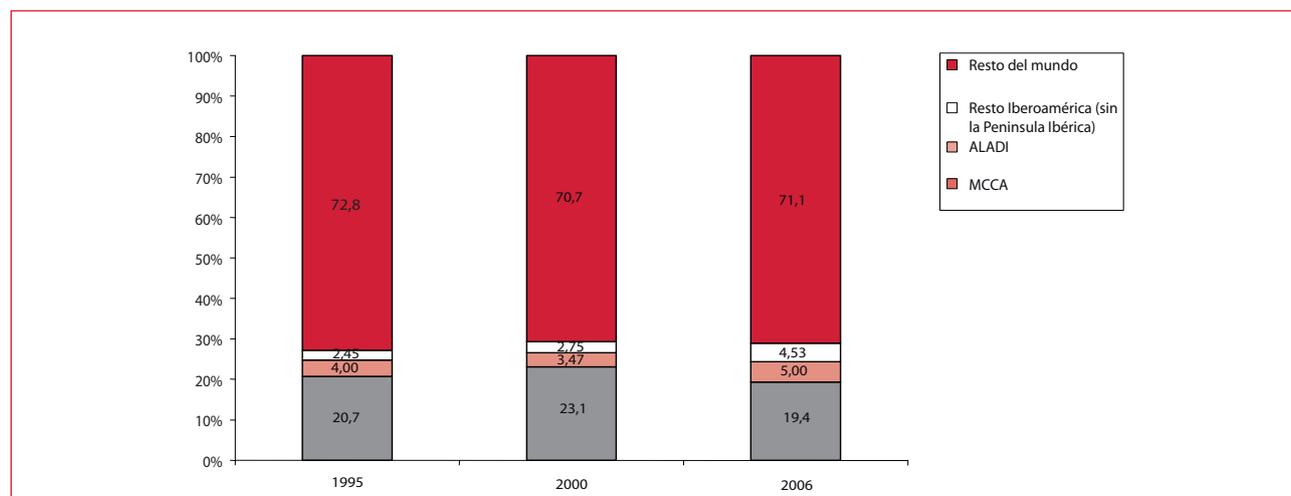
Respecto al comercio con los demás países iberoamericanos (excluida la Península Ibérica), en 2006 sólo el 9,5% de las exportaciones centroamericanas se dirigían a ese subcontinente. En realidad, para todos los miembros del MCCA, el socio comercial más importante es Estados Unidos, que en promedio representa el 37% de las exportaciones totales de dichos países.

CUADRO 3.4 MCCA. COMERCIO INTRA-REGIONAL. PORCENTAJE DE LAS EXPORTACIONES TOTALES

	1995	2000	2006	1995	2000	2006	1995	2000	2006
Origen									
Destino	Costa Rica			El Salvador			Guatemala		
MCCA	12,9	11,3	7,3	42,2	55,2	53,7	28,8	30,2	33,1
Costa Rica				7,9	6,4	6,3	5,2	4,7	3,8
El Salvador	3,4	2,5	1,6				13,7	12,6	15,3
Guatemala	4,3	3,5	1,9	20,7	24,0	23,8			
Honduras	2,0	2,1	1,4	7,1	16,8	14,8	6,3	8,6	9,7
Nicaragua	3,2	3,3	2,3	6,5	8,0	8,8	3,6	4,2	4,4
Resto del mundo	87,1	88,7	92,7	57,8	44,8	46,3	71,2	69,8	66,9
	Honduras			Nicaragua			Promedio MCCA		
MCCA	9,7	23,5	10,5	16,3	26,1	12,2	22,0	29,3	23,4
Costa Rica	1,2	1,0	0,9	3,4	6,0	3,2			
El Salvador	2,8	12,8	4,2	8,1	11,3	3,0			
Guatemala	1,3	8,4	3,0	2,0	3,1	1,6			
Honduras				2,7	5,8	4,4			
Nicaragua	4,3	1,3	2,3						
Resto del mundo	90,3	76,5	89,5	83,7	73,9	87,8	78,0	70,7	76,6

Fuente: CEPAL

Gráfico 3.6. MCCA. Distribución de las exportaciones totales (%)



Fuente: CEPAL

De hecho, Centroamérica ha tenido desde hace tiempo un acceso preferencial al mercado estadounidense. A la Iniciativa de la Cuenca del Caribe y su sucesora, la *Caribbean Basin Trade Preferences Act* (CBTPA) de 2002, así como al Sistema Generalizado de Preferencias, le ha seguido, como se afirmaba anteriormente, en enero de 2004 la firma del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos, que permite una mayor solidez institucional en cuanto a condiciones de acceso y regulación de los mecanismos de solución de controversias (Agosin y Rodríguez, 2006). Al acuerdo también se sumó la República Dominicana, con lo que se denomina DR-CAFTA, en sus siglas inglesas, y se trata de un acuerdo de los llamados de última generación, que cubre aspectos relacionados con los servicios, la propiedad intelectual, las compras gubernamentales o la inversión extranjera.

Junto a los potenciales beneficios del acuerdo, éste también ha suscitado temores entre los países centroamericanos (CEPAL, 2007). Entre otras razones, debido a las consecuencias fiscales de las desgravaciones arancelarias y a la sustitución de comercio intrarregional por comercio con Estados Unidos. Debe tenerse en cuenta que la mayoría de los productos exportados hacia los restantes países del MCCA tienen mayor valor agregado que aquellos que se dirigen a Estados Unidos, que son principalmente bienes de maquila, con escaso valor añadido local. Por último, también cabe subrayar que en 2000 el llamado Triángulo Norte (El Salvador, Guatemala y Honduras) suscribió con México un Tratado de Libre Comercio, que entró en vigor en 2001.

d) Asociación Latinoamericana de Integración

La Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) está formada por los países de MERCOSUR (incluyendo la R. B. de Venezuela), los de la Comunidad Andina, México, Chile y Cuba. Se

creó por el Tratado de Montevideo de 1980 y es el acuerdo matriz en el que se enmarcan los acuerdos preferenciales de la región. Según Operti (2007), su actividad se centra en conjugar tres elementos: promover negociaciones para suscribir acuerdos de libre comercio, profundizar en los ya existentes y armonizar e incorporar la normativa necesaria para ello. Respecto a este último propósito, el informe de 2007 de la Secretaría General de la ALADI señala que una de las grandes asignaturas pendientes en el proceso de integración regional es la existencia de diferentes normativas en los acuerdos suscritos.

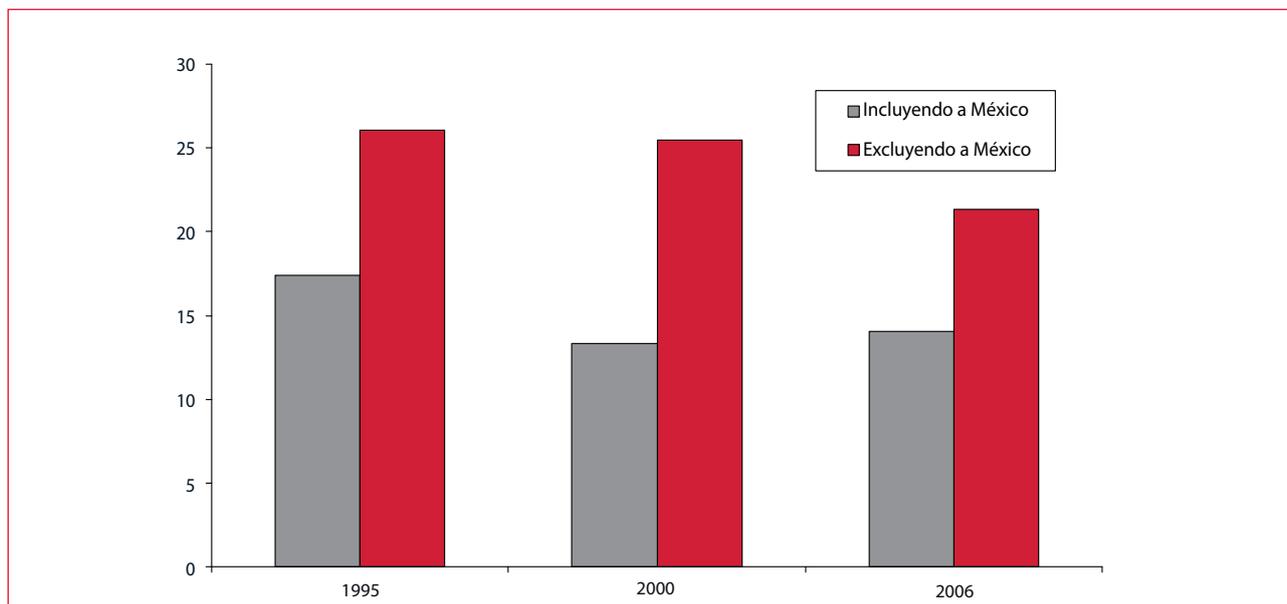
En realidad, según afirma Vaillant (2007), la región constituye un ejemplo de lo que se conoce en la literatura como *spaghetti bowl*: una excesiva superposición de acuerdos preferenciales de comercio, que otorgan una inconveniente complejidad y heterogeneidad al sistema de comercio de la región. De acuerdo a este autor, el camino recorrido por la ALADI muestra que la organización ha dejado atrás sus ambiciosos objetivos originales y se ha centrado en una agenda reducida de temas, intentando alcanzar resultados concretos, a la vista de los condicionantes políticos existentes.

Lo cierto es que la integración real de los miembros de la ALADI no es demasiado intensa. En 1995, sólo el 17,4% de sus exportaciones se dirigían a la región; y en 2006 esa cantidad había descendido al 14%. Las cifras se verían algo aumentadas, hasta el 26% y el 21,4%, respectivamente, si se excluye a México (gráfico 3.7)

e) La Comunidad Sudamericana de Naciones

En el año 2000 se pone en marcha una dinámica activa de Cumbres Sudamericanas. La primera de ellas se celebra en Brasil y a ella acuden, además de este país, Argentina, Bolivia, Chile, Colombia, Ecuador, Guyana, Paraguay, Perú, Surinam, Uruguay y Venezuela. Los ejes centrales sobre los

Gráfico 3.7. ALADI. Distribución de las exportaciones totales (%)



Fuente: CEPAL

que se establecen las futuras áreas de actuación son: democracia, cuestión social, comercio, integración física, drogas ilícitas, tecnología e información. En esta cumbre se crea el IIRSA, concebido como un marco de coordinación regional de inversión en infraestructura, con el objetivo de mejorar las conexiones entre los países sudamericanos. Posteriormente, en la Cumbre de Cuzco, de 2004, se crea la Comunidad Sudamericana de Naciones (CSN), iniciándose un nuevo proceso institucional en todo el subcontinente. En la Declaración de la Cumbre se afirma la voluntad de profundizar en el libre comercio entre MERCOSUR, la Comunidad Andina y Chile, evolucionando posteriormente a etapas superiores de integración económica, social e institucional.

En 2006 tuvo lugar en Bolivia la segunda Cumbre de Jefes de Estado de la Comunidad Sudamericana de Naciones. En ella se amplía la agenda temática y se presta un especial interés a las cuestiones relacionadas con la infraestructura.

De hecho, en 2007 se celebró, en la República Bolivariana de Venezuela, la primera Cumbre Energética de la subregión, que da lugar al Consejo Energético de Sudamérica

Pese a las declaraciones efectuadas y a la ambición de la agenda, lo cierto es que no tardaron en ponerse de manifiesto enfoques diferenciados sobre el proceso de integración, siendo los resultados concretos obtenidos hasta la fecha relativamente escasos (Vaillant, 2007). La liberalización del comercio entre los miembros de la CSN se está produciendo con lentitud; y, de hecho, no se espera que sea hasta 2018 cuando el comercio intrarregional se encuentre libre de aranceles en un porcentaje situado entre el 65 y el 95 por cien (CSN, 2006). Además, para la creación efectiva de una zona de libre comercio sudamericana será necesario lograr mayores avances en la eliminación de las barreras no arancelarias (CEPAL, 2007).

f) El Área de Libre Comercio de las Américas

La iniciativa de crear el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) nació en la primera Cumbre de las Américas celebrada en Miami, en 1994. El objetivo original de esta iniciativa consistía en crear una zona de libre comercio en todo el continente (excepto Cuba). Posteriormente, en la Cumbre Extraordinaria de las Américas, celebrada en Monterrey, se decidió adoptar un enfoque menos ambicioso, presidiendo el proceso de forma conjunta Brasil y Estados Unidos. Sin embargo, en la Cumbre de 2005, celebrada en Mar del Plata, se puso de manifiesto el fracaso del ALCA

En realidad, según afirma Vaillant (2007), nunca funcionó adecuadamente el eje fundamental entre Brasil y Estados Unidos, lo que condicionó el resultado del proceso⁴. La negociación entre EE.UU y MERCOSUR es compleja, pues de ella se derivan importantes ganancias y pérdidas para las áreas implicadas. Mientras que EE.UU demanda un mayor acceso al mercado en productos químicos, electrónica, alta tecnología, bienes de capital, servicios y compras gubernamentales, así como un más limitado acceso al mercado del acero, papel y celulosa, maderas y muebles, textiles, azúcar y tabaco, la posición del MERCOSUR es exactamente la inversa. En el caso de los países andinos, la situación es distinta, pues desean mantener los vínculos exportadores con el mercado estadounidense desarrollados al amparo de los acuerdos preferenciales no recíprocos. Esta diversidad de intereses, parcialmente contrastados, es lo que explica el limitado avance efectivo de esta iniciativa.

g) La Alternativa Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América

La Alternativa Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América (ALBA) constituye una propuesta

de integración promovida por la República Bolivariana de Venezuela como contrapartida al ALCA. Nació como un acuerdo entre este país y Cuba, en 2004, para desarrollar espacios de integración. Posteriormente, en 2006 se firmó el Tratado de Comercio de los Pueblos (TCP) y ese mismo año se sumó Bolivia a la iniciativa, a la que más tarde también se unirían Nicaragua y Dominica.

El objetivo del ALBA consiste en promover una integración en América Latina basada en los TCP. Éstos son acuerdos de cooperación en temas como energía, salud y cultura, cuyos principios generales son la complementariedad, la solidaridad, la cooperación y el respeto por la soberanía de los pueblos. Se crean, además, fondos para financiar proyectos productivos o de infraestructura.

Pese a todo, el grado de integración comercial real entre los participantes del ALBA es muy bajo. En 2006, las exportaciones de Bolivia al área representaron el 5% del total de sus ventas exteriores, de las que prácticamente todas se dirigieron a la R. B. de Venezuela. En los casos de éste país y de Nicaragua, el peso de sus exportaciones al área se situaron en el 0,17% y 0,29%, respectivamente.

h) El Tratado de Libre Comercio de América del Norte

Sin duda, el tratado más importante firmado por un país latinoamericano, México, con socios extrarregionales es el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). Entró en vigor en 1994 y constituyó en aquel momento el acuerdo de libre comercio con el mayor mercado del mundo (superado más tarde por la UE ampliada), así como el primero que se firmaba entre países de nivel de desarrollo tan diverso. Desde entonces el comercio mexicano con sus socios del TLCAN ha crecido considerablemente. En la

⁴ Véase Lorenzo y Vaillant (2005)

actualidad se dirigen al mercado estadounidense el 85% de las exportaciones mexicanas y proceden de ese país alrededor del 70% de sus importaciones, lo que convierte a EE.UU. en su primer y muy destacado socio comercial, siendo el segundo Canadá, con el 2,1% de cuota en las ventas exteriores de México y el 2,7% en las compras.

Un balance

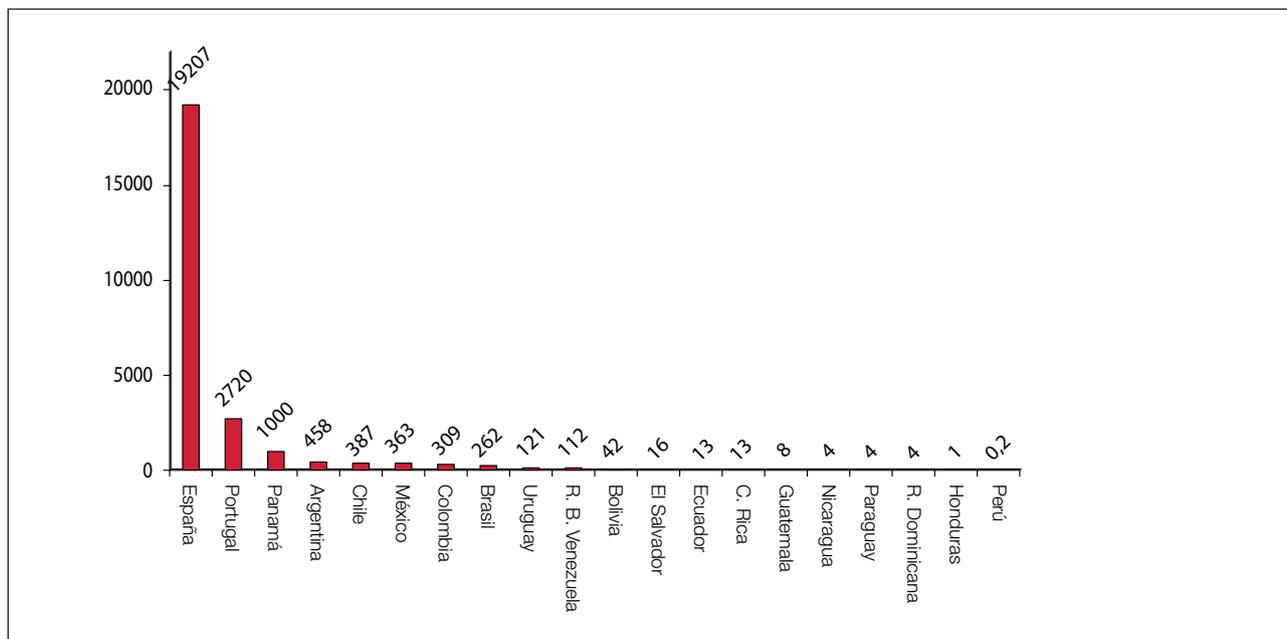
A pesar de los numerosos acuerdos firmados y de la existencia de proyectos de gran arraigo y larga trayectoria temporal, la integración real entre los países iberoamericanos no peninsulares es relativamente reducida. En 2006, sólo el 16% de las exportaciones totales se dirigían a la región. La vinculación comercial de la región con España y Portugal es incluso menor. No obstante, para formarse un juicio más matizado, conviene resaltar dos aspectos. En primer lugar, que dentro de la región se efectúa en mayor medida que la

media el comercio en productos de mayor valor añadido. Por este motivo la región puede desempeñar un papel importante como escenario de aprendizaje para aumentar la presencia de las naciones iberoamericanas en mercados más desarrollados. En segundo lugar, pese al promedio de la región, en determinados países, como Bolivia, El Salvador o Paraguay, la relevancia del mercado iberoamericano es muy grande.

3.2 Inversión extranjera directa en Iberoamérica

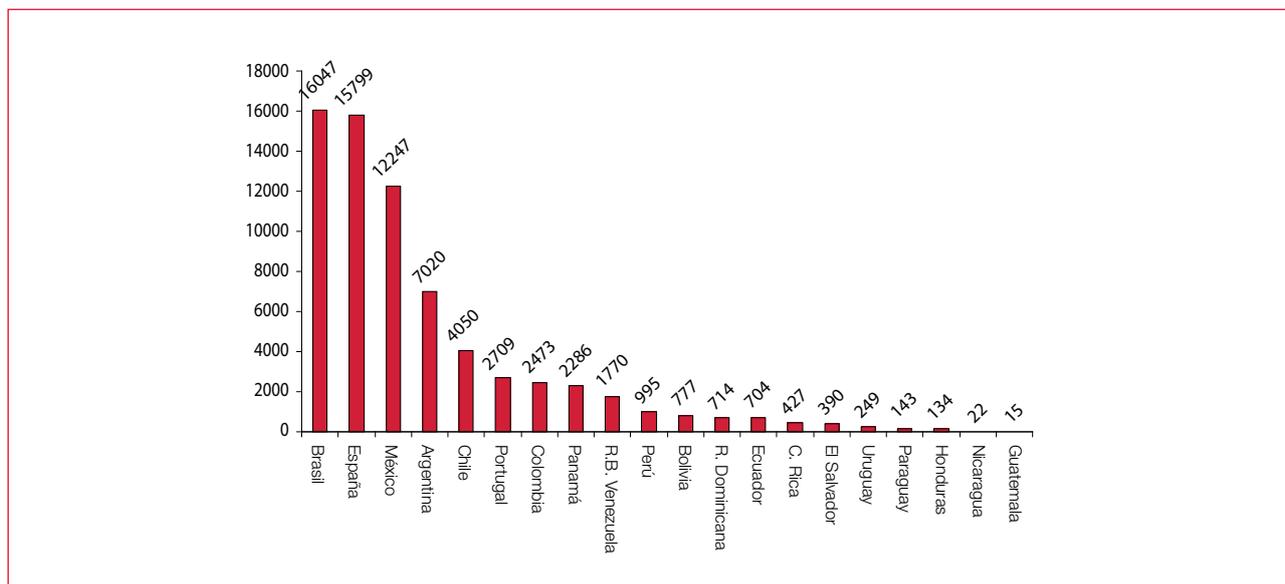
Del conjunto de países iberoamericanos, el mayor emisor de inversión extranjera directa (IED) es España, con un promedio de algo más de 19.000 millones de dólares anuales en el período 1992/2002. Le sigue de lejos Portugal, con alrededor de 2.700 millones emitidos. Con volúmenes menores se encuentran países como Panamá (1.000 mill.), Argentina (458 mill.) y Chile (387 mill.) (gráfico 3.8). Si en lugar de considerar los

Gráfico 3.8. Iberoamérica. IED emitida. Millones de dólares. Promedio 1992/02



Fuente: UNCTAD

Gráfico 3.9. Iberoamérica. IED recibida. Millones de dólares. Promedio 1992/02 (*)



(*) Excepto para México, Portugal y Colombia (1994/02); Honduras (1993/02); Bolivia y República Dominicana (1996/02); y El Salvador (1998/02). Fuente: UNCTAD

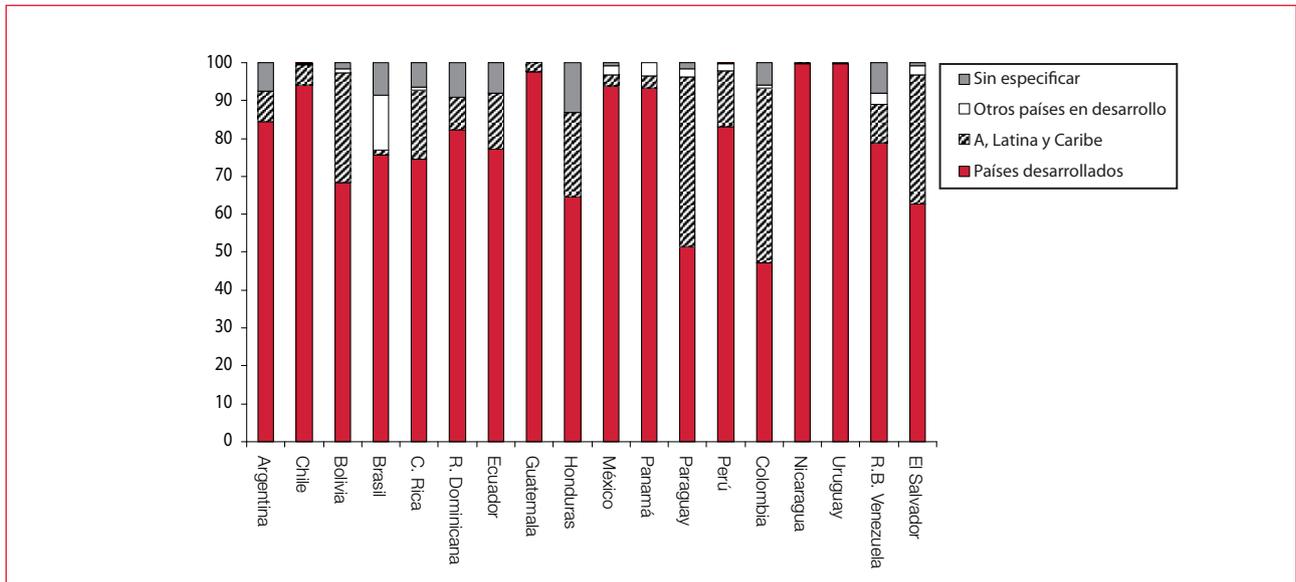
flujos de emisión se considerase la perspectiva del receptor, la relación la enbezaría Brasil con 16.000 millones de dólares, seguido por España (15.800 mill.) y México (12.250 mill.) (gráfico 3.9).

Sólo el 7,1% de la IED recibida en Iberoamérica (excluyendo la Península Ibérica) procede de América Latina, mientras que el 80,3% proviene de países desarrollados (gráficos 3.10 y 3.11). En el caso de España, únicamente tiene origen latinoamericano el 1,7% de la IED recibida, mientras que en Portugal dicha cuota asciende al 8,4%. No obstante, conviene subrayar dos cuestiones. En primer lugar, a pesar de ser porcentajes muy pequeños, la mayor parte de la IED recibida en Iberoamérica procedente de países en desarrollo es latinoamericana. En segundo lugar, existen excepciones relevantes a ese comportamiento: por ejemplo Colombia, donde el 46% de la IED recibida es de origen latinoamericano, Paraguay

(45%), El Salvador (34%), Bolivia (28%), Honduras (22%) y Costa Rica (18%).

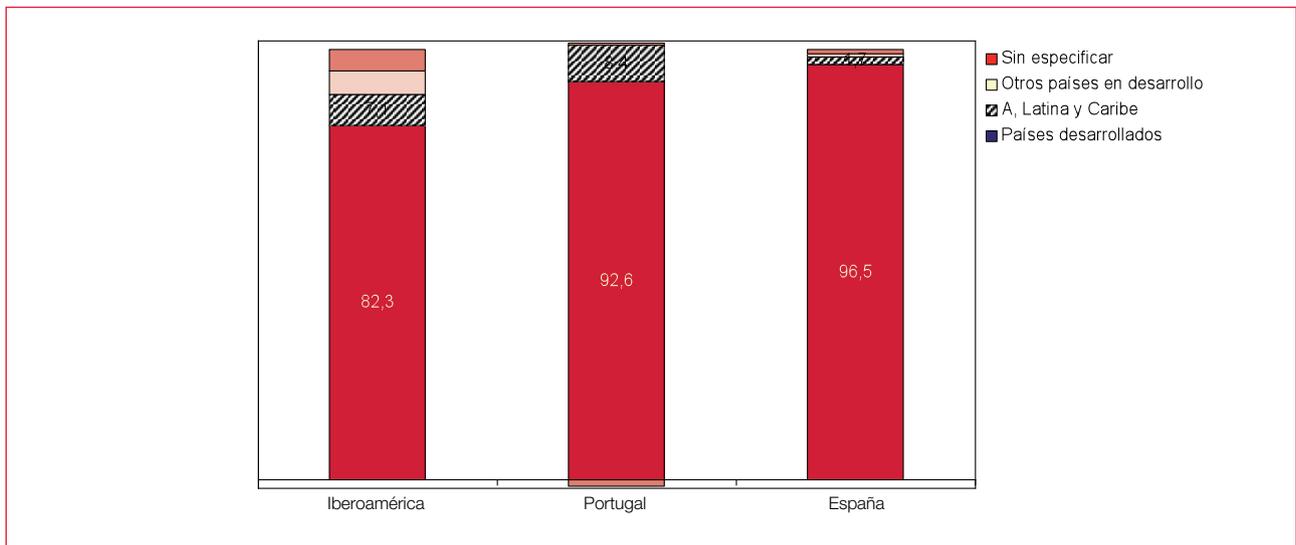
En relación a la inversión emitida, el panorama es muy distinto, pues la mayor parte de la IED que realizan los países iberoamericanos tienen a la propia región como destino: en concreto, el 62% de total emitido (excluyendo a la Península Ibérica) (gráficos 3.12 y 3.13). La cifra está próxima al 100% de la inversión emitida en el caso de Chile, Costa Rica, Guatemala, Honduras, Nicaragua y El Salvador, mientras que los valores más bajos se encuentran en República Dominicana (1,2%), México (37,5%), Brasil (42%) y la R. B. de Venezuela (44%). Respecto a la Península Ibérica sucede algo similar. Si bien el resto de Iberoamérica no ocupa un lugar destacado en las inversiones recibidas, sí tiene un papel protagonista en las emitidas. Del total de IED emitido por Portugal, un 39% se dirige a Iberoamérica (sin contar a España); y esta pro-

Gráfico 3.10. Origen de la IED recibida (% sobre el total). Promedio 1992/02 (*)



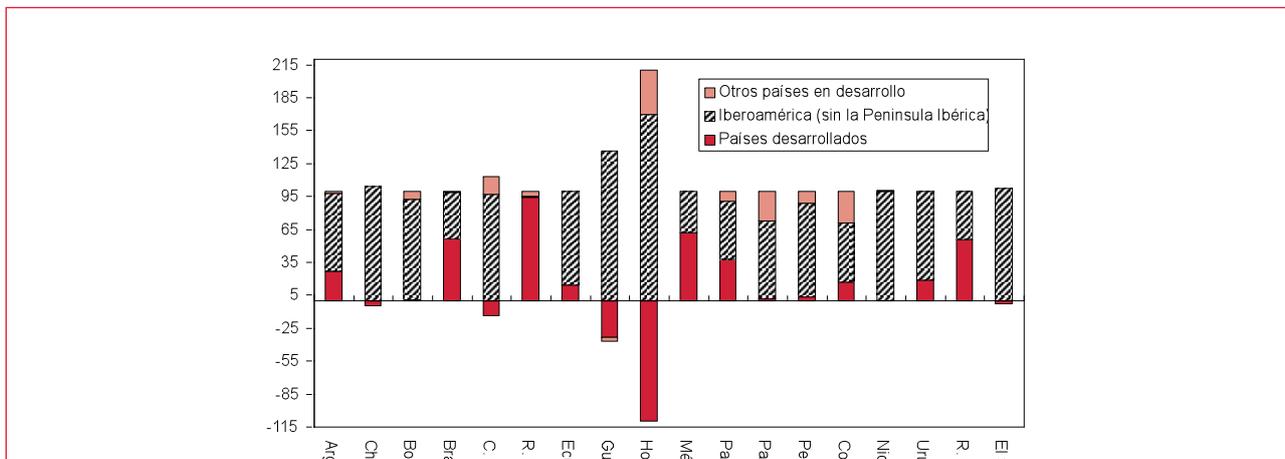
(*) Excepto para México y Colombia (1994/02); Honduras (1993/02); Bolivia y República Dominicana (1996/02); y El Salvador (1998/02). Fuente: UNCTAD

Gráfico 3.11. Origen de la IED recibida (% sobre el total). Promedio 1992/02 (*)



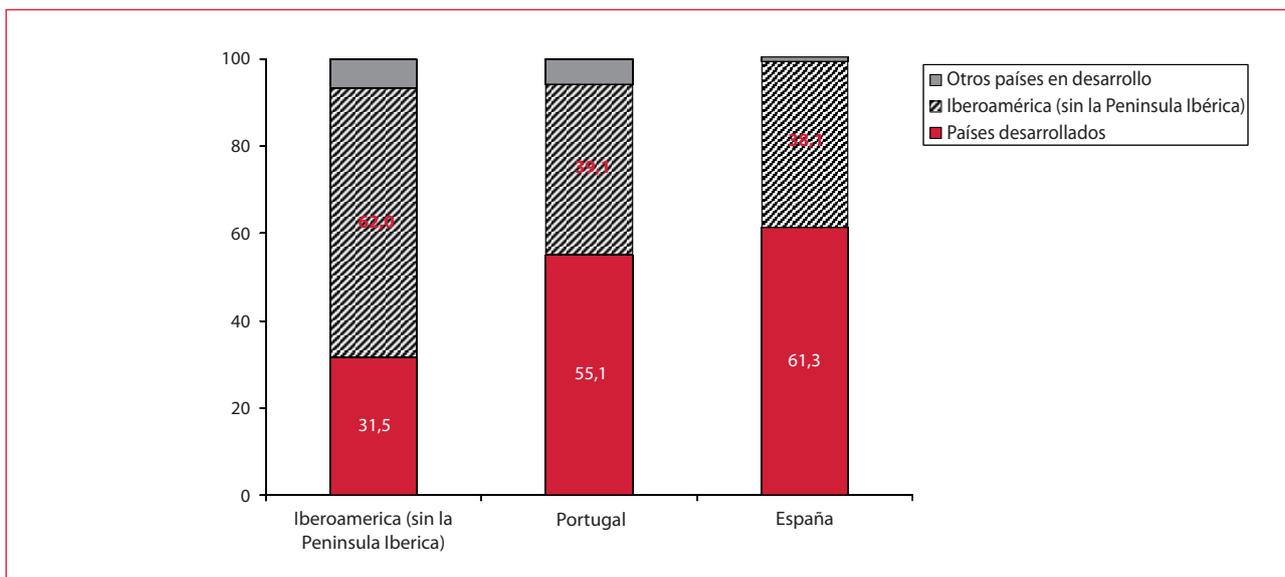
(*) Excepto para México, Portugal y Colombia (1994/02); Honduras (1993/02); Bolivia y República Dominicana (1996/02); y El Salvador (1998/02). Fuente: UNCTAD

Gráfico 3.12. Destino de la IED emitida (% sobre el total). Promedio 1992/02



Fuente: UNCTAD

Gráfico 3.13. Destino de la IED emitida (% sobre el total). Promedio 1992/02



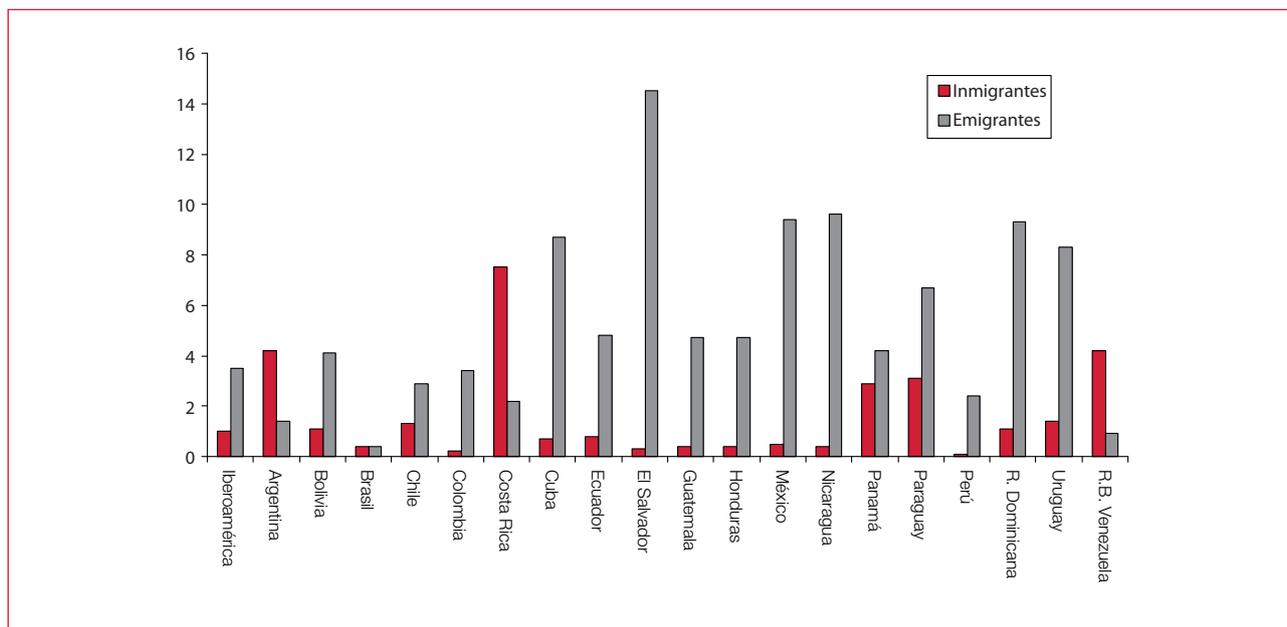
Fuente: UNCTAD

porción alcanza para España la del 38% (sin considerar Portugal).

En resumen, los países iberoamericanos no peninsulares tienen una escasa relevancia como origen de la inversión directa recibida del exte-

rior. Sin embargo, ocupan un lugar destacado como destino de su propia emisión, lo que también sucede para los países de la Península Ibérica. Asimismo, cabe subrayar que los procesos de integración actualmente vigentes en la

Gráfico 3.14. Porcentaje de inmigrantes y emigrantes con respecto a la población total (*)



(*) Sin la Península Ibérica. El año es alrededor de 2000. Fuente: CEPAL (2006)

región han supuesto un aliciente importante, aunque limitado, a las corrientes de inversión intraregionales. Así, por ejemplo, en el caso de MERCOSUR, los flujos de IED entre sus socios, aunque siguen siendo reducidos, aumentaron significativamente desde los años noventa, generándose, además, un notable proceso de diversificación sectorial (Baumann et al., 2002).

3.3 Migraciones en Iberoamérica

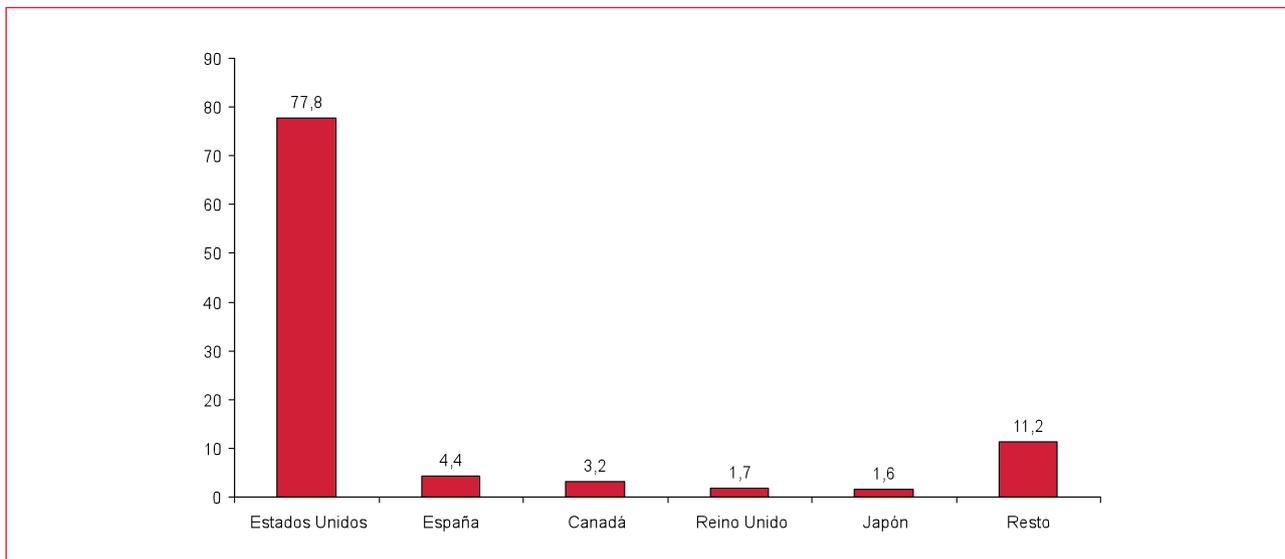
En 2000 la población emigrante iberoamericana (excluyendo la Península Ibérica) radicada en el exterior se situaba en torno a los 19 millones de personas (el 3,5% de la población), mientras que el *stock* de inmigrantes radicados en la propia región alcanzaban los 4,9 millones (1% de la población)⁵. Iberoamérica es, en consecuencia, un área de emi-

gración neta (gráfico 3.14). Sin embargo, existen tres claras excepciones a esta regla, Argentina, Costa Rica y Venezuela, con un saldo migratorio favorable. Desde el punto de vista de la orientación de los flujos, el destino más relevante de los emigrantes iberoamericanos es Estados Unidos, que recibe a un 78% del total, seguida muy de lejos por España (4,4%), Canadá (3,2%), Reino Unido (1,7%) y Japón (1,6%) (gráfico 3.15).

Varios rasgos sobresalen en la caracterización de la emigración intrarregional (no peninsular). En primer lugar, en 2000 la cifra total de emigrantes intraregionales alcanzaba los 2,7 millones de personas, una cantidad sólo ligeramente superior a la observada en 1990, lo que apunta a un estancamiento de los flujos migratorios en el seno de la región (Martínez y Stang, 2005). En segundo lugar, tenien-

⁵ Las cifras corresponden a emigrantes documentados. La cifra real es con toda seguridad superior.

Gráfico 3.15. Distribución geográfica de la emigración iberoamericana (% sobre el total) (*)



(*) Sin la Península Ibérica. El año es alrededor de 2000. Fuente: CEPAL (2006)

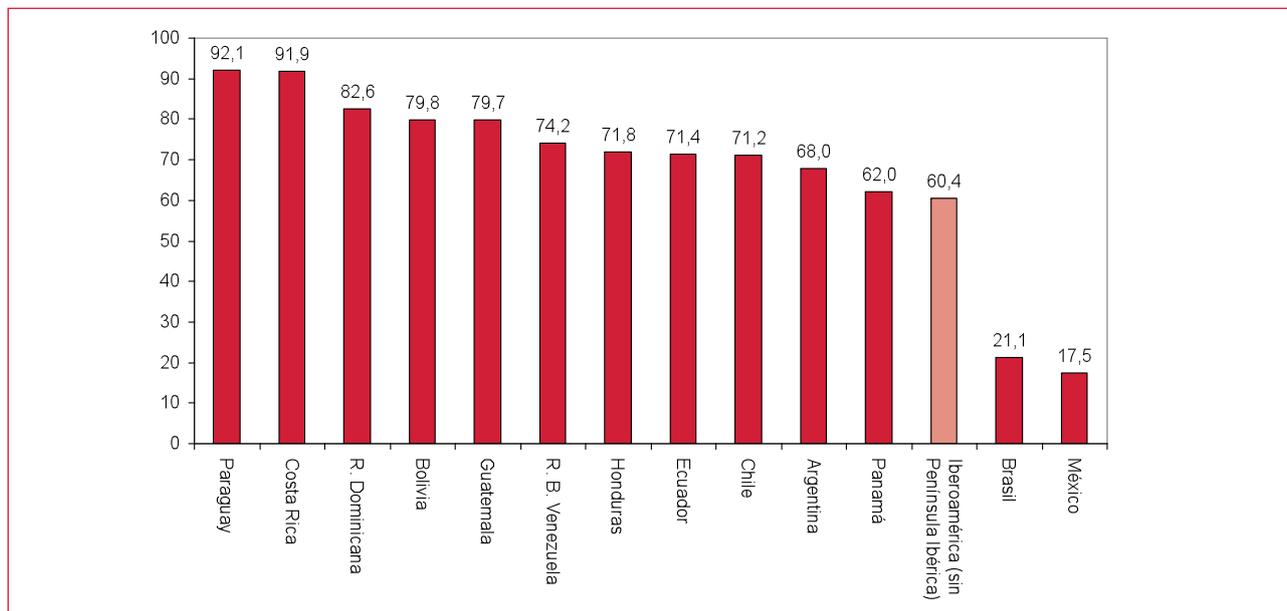
do en cuenta que aproximadamente 21,4 millones de iberoamericanos se encuentran fuera de su país de origen, ello implica que alrededor del 12,6% de los emigrantes permanece en la región. Es decir, aunque ésta no es el destino preferente, se trata de un porcentaje no exento de relevancia, pues, por ejemplo, casi triplica al número de emigrantes oriundos de la región en España. En tercer lugar, dichas cifras también indican que, aproximadamente, el 60% del total de inmigrantes que hay en Iberoamérica procede de otros países de la región, con cifras que se sitúan entre el 92% de Paraguay o Costa Rica hasta el 21% de Brasil o el 17% de México (gráfico 3.16)⁶. Por último, conviene señalar que del total de iberoamericanos que emigran a otros países de la región, el 70% se concentra en tres países: Argentina (35%), Venezuela (26%) y Costa Rica (9%). Durante la pasada década el número de

inmigrantes regionales aumentó en los principales países de inmigración: Argentina, Venezuela y, de manera destacable, en Costa Rica y Chile (Martínez y Stang, 2005). De hecho, existen corrientes migratorias en la región de larga trayectoria temporal, como de Bolivia a Argentina, de Perú a Chile, de Colombia a Venezuela o de Nicaragua a Costa Rica (Solimano y Allendes, 2007).

Respecto a los movimientos migratorios en el seno de los acuerdos de integración existentes, aunque han aumentado en los últimos años, su peso en la población total sigue siendo relativamente pequeño (Martínez y Stang, 2005). En el caso de MERCOSUR “ampliado”, los flujos más importantes son Paraguay, donde en 2001 los nacidos en otros países del bloque representaban el 2,9% de la población total, y Argentina (2,5%). La falta de aplicación

⁶ En realidad, las cifras de extranjeros residentes en los países iberoamericanos y emigrantes de estos países no se refieren exactamente al mismo concepto, pero son de utilidad para compararlas. Además, en el caso latinoamericano se incluye a Haití, lo que no ocurre en el caso iberoamericano. Con todo, los datos de este país no tienen la suficiente importancia para sesgar el resultado final.

Gráfico 3.16. Residentes nacidos en otros países latinoamericanos como porcentaje sobre el total de residentes extranjeros (alrededor de 2000)

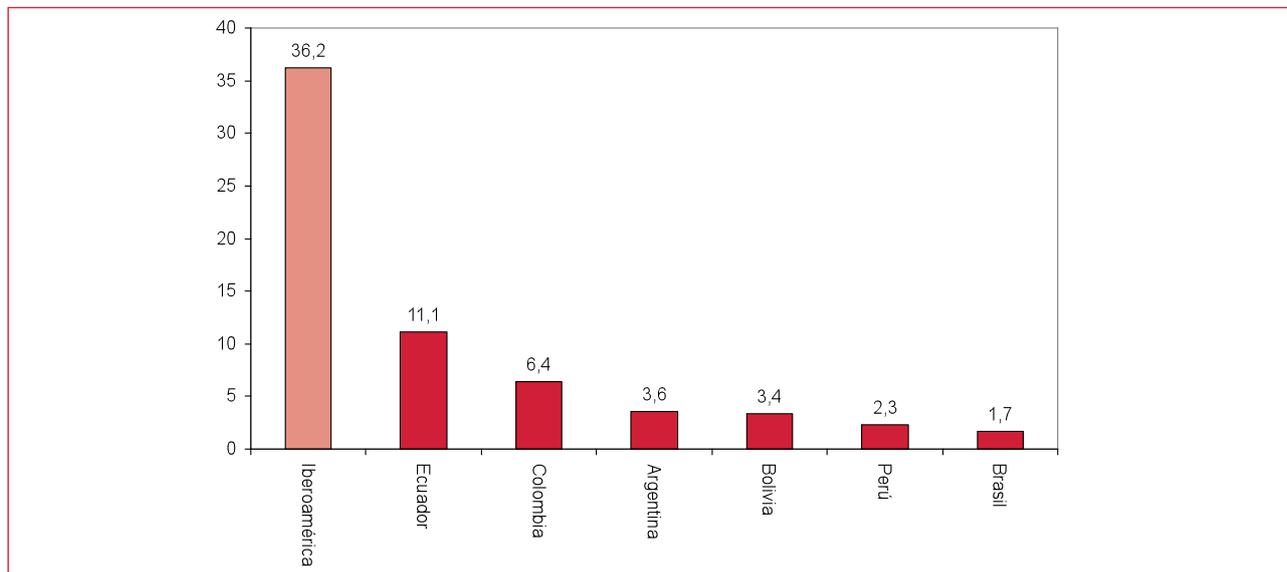


Fuente: CEPAL (2006)

del Acuerdo para la Libre Circulación y Residencia que firmaron los países del MERCOSUR ampliado en 2002 ha constituido un factor limitativo de la integración del mercado laboral de la región (Bouzas, 2003; Martínez y Stang, 2005). En el caso de la Comunidad Andina de Naciones, también el porcentaje de migrantes dentro del bloque es reducido. La cifra más elevada la presenta la R. B. de Venezuela, donde en 2001 un 2,9% de la población total había nacido en otros países del área, especialmente en Colombia (Martínez y Stang, 2005). Por último, en lo que respecta al Mercado Común Centroamericano, el caso más destacado es Costa Rica, donde en 2000 un 6,6% de la población total era oriunda de otros países de la región; en su mayor parte de Nicaragua. Con todo, según Martínez y Stang (2005), en estos resultados han influido los limitados avances registrados en materia de integración del mercado laboral en todos los esquemas de integración.

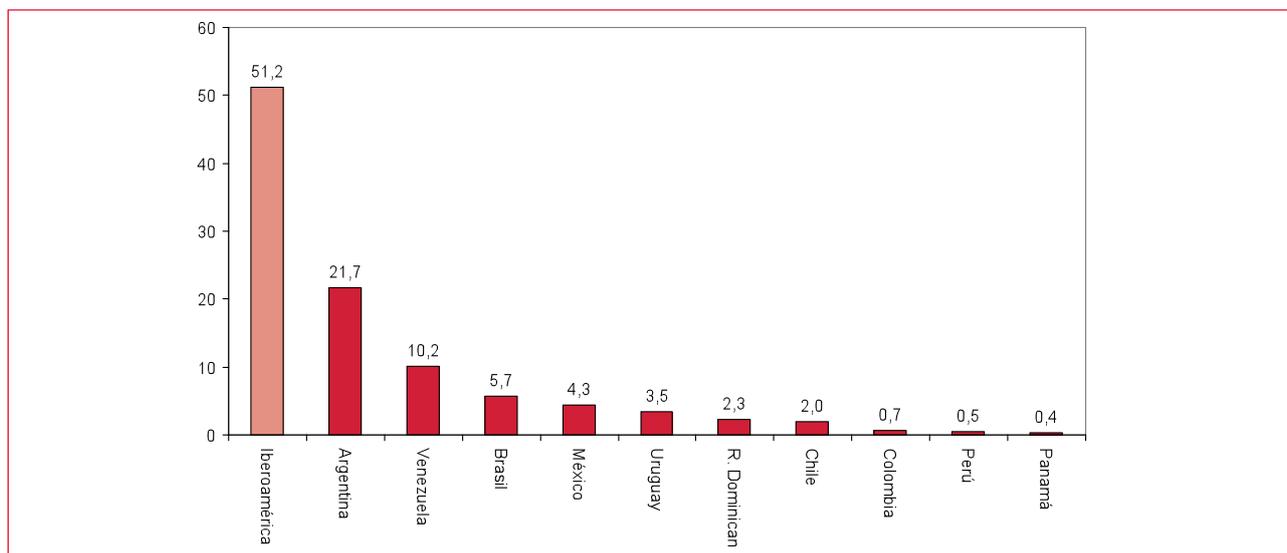
Como se ha mencionado, España se ha convertido en los últimos años en un destino de gran importancia para la emigración iberoamericana no peninsular. En 2006 dicha emigración alcanzaba la cifra de aproximadamente 1,5 millones de personas, lo que supone el 36,2% del total de inmigrantes registrados en España. Los países de mayor procedencia eran Ecuador (11,1% del total de inmigrantes en España), Colombia (6,4%), Argentina (3,6%), Bolivia (3,4%), Perú (2,3%) y Brasil (1,7%) (gráfico 3.17). Asimismo y aunque las corrientes migratorias se frenaron años atrás, la presencia de emigrantes españoles en la Iberoamérica no peninsular continúa siendo elevada, alcanzando en 2006 los 1,1 millones de personas. En conjunto la región acoge al 51,2% de la emigración española, correspondiendo los pesos más elevados a Argentina (21,7% del total), Venezuela (10,2%), Brasil (5,7%) y México (4,3%) (gráfico 3.18).

Gráfico 3.17. Inmigración iberoamericana en España. 2006 (% Sobre total de inmigrantes)



Fuente: Instituto Nacional de Estadística de España

Gráfico 3.18. Emigración Española en Iberoamérica. 2006 (% Sobre total de emigrantes)



Fuente: Instituto Nacional de Estadística de España

En resumen, aunque los movimientos migratorios dentro de la Iberoamérica no peninsular son pequeños, comparados con los extrarregionales, su cuan-

tía no es desdeñable. Sin embargo, dichos movimientos están muy concentrados en trayectos entre países vecinos: de Bolivia a Argentina, de Colombia

a Venezuela y de Nicaragua a Costa Rica. Por otro lado, las relaciones con los países peninsulares y, en especial con España, se han intensificado en los últimos años. Si el flujo tradicional de la primera mitad del siglo XX iba de la península al sub-continente, en la actualidad el camino es el inverso, y España se ha convertido en el segundo destino de la emigración iberoamericana.

3.4 Coordinación macroeconómica en Iberoamérica

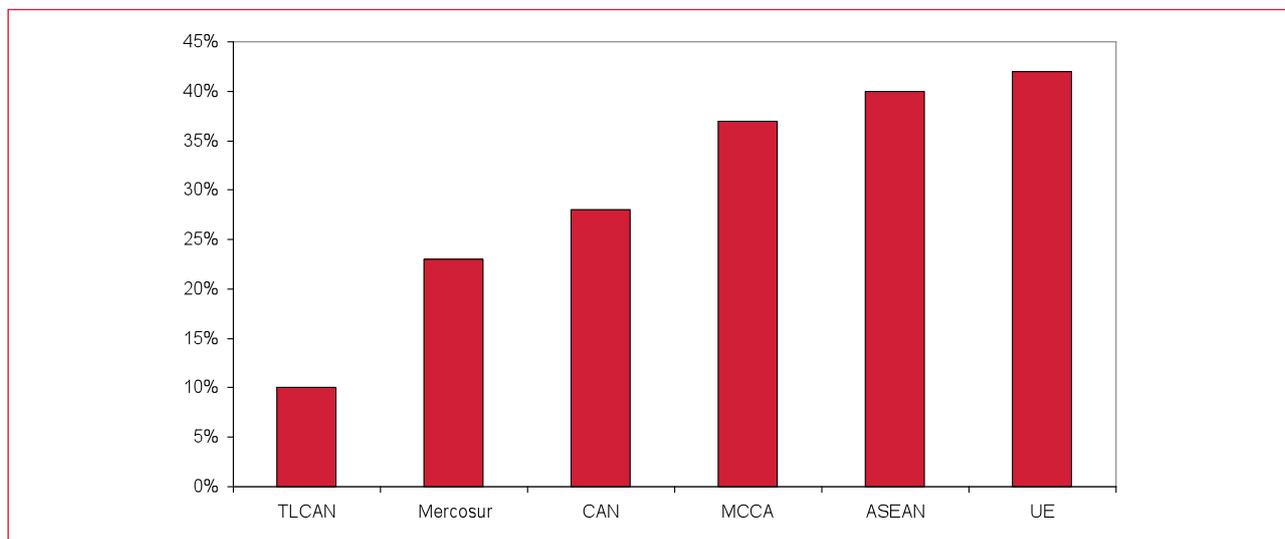
El grado de coordinación macroeconómica existente entre los países es otro de los aspectos relevantes a la hora de analizar el grado de integración regional alcanzado. En este aspecto parece obvio dejar a la Península Ibérica al margen, pues sus vínculos fiscales, monetarios y cíclicos se encuentran en el ámbito europeo, más que en el iberoamericano. Por este motivo, nos referiremos a Iberoamérica en este epígrafe excluyendo a España, Portugal y Andorra.

Aunque los procesos de integración en Iberoamérica han establecido metas que van más allá del libre comercio, lo cierto es que los compromisos no se han mantenido, siendo la volatilidad cambiaria expresión de la falta de coordinación en materia macroeconómica: un aspecto que especialmente grave en los casos de MERCOSUR y la CAN y, en menor medida, en el MCCA. Todo ello tiene efectos perniciosos sobre el comercio y la economía política de los procesos de integración (Machinea y Uthoff, 2005). De hecho, existen amargas experiencias recientes en la región motivadas por la ausencia de coordinación macroeconómica, como el abandono de las bandas cambiarias por Brasil en 1999, el derrumbe del plan de convertibilidad de Argentina en 2001-2002 o la imposición de un control de cambios en la República Bolivariana de Venezuela en 2003. Todos estos episodios marcaron períodos de turbulencias en los intercambios intrasubregionales (Durán y Masi, 2007).

En opinión de Machinea y Uthoff (2005), esta limitación no sólo se debe a la falta de voluntad política, sino también a la ausencia de incentivos económicos para alcanzar las metas fijadas. Cuanto mayores son los vínculos reales entre un grupo de países, más fuertes serán también los incentivos para alcanzar la coordinación macroeconómica o, dicho de otro modo, mayores serán los costes de no llevarla a cabo. Sin embargo, en el caso iberoamericano se ha puesto de manifiesto en páginas precedente que los vínculos reales entre sus economías son limitados, tanto en sus aspectos comerciales, como de inversión o mercados de trabajo. Es más, como puede observarse en el gráfico 3.19, la correlación de los ciclos entre los países firmantes de los principales acuerdos de integración iberoamericanos es notablemente inferior a la existente en otros acuerdos de fuera de la región, como la UE o la ASEAN. Esto ocurre especialmente en los casos de MERCOSUR y la CAN.

Pese a todo, es preciso reconocer que se ha producido cierto progreso en materia de coordinación macroeconómica en la región. La CAN está realizando en los últimos años esfuerzos para lograr la gradual armonización de las políticas macroeconómicas, definiendo criterios de convergencia en inflación, deuda pública y déficit fiscal (Baumann et al., 2002). Por su parte, la Secretaría del Consejo Monetario Centroamericano, las superintendencias de bancos de la región y el Banco Centroamericano de Integración Económica han realizado avances legislativos en materia de coordinación de la supervisión financiera y la política monetaria (Santamaría, 2005). Incluso en el caso del MERCOSUR se han registrado avances, pues se ha constatado un aumento notable de la sincronía cíclica entre Brasil y Argentina, los socios de mayor tamaño, desde finales del siglo pasado (Carrera et al., 2000).

Gráfico 3.19. Correlación de ciclos (*). 1960-1999



(*) Porcentaje de observaciones estadísticamente significativas de todas las correlaciones entre los miembros de cada grupo. Fuente: Machinea (2003), p. 22

3.5 Infraestructuras en Iberoamérica

Como se mencionó al comienzo del presente estudio, el objetivo de un fondo de cohesión es promover la convergencia regional a partir de la promoción de la competitividad e integración real de las zonas más desfavorecidas. Como consecuencia, las infraestructuras se convierten en un campo de actuación de primer orden en la promoción de la cohesión territorial, como, de hecho, refleja en la experiencia europea. En el caso iberoamericano, sin duda, ésta es también un área de la máxima importancia para las intervenciones del fondo que se plantea, pues, como se verá a continuación, las carencias en este terreno son notables.

Dejando a un lado la Península Ibérica, y a pesar de las diferencias entre países, los problemas de infraestructuras en la región son numerosos. En cuanto al transporte, dichos problemas

pueden resumirse en los siguientes (Sánchez y Wilmsmeier, 2005)⁷:

- Restricciones físicas por las características geográficas de la región.
- Insuficiencias de capacidad, en especial de las redes vial y ferroviaria, así como escaso aprovechamiento del potencial hidroviario.
- Deficiente conexión entre países.
- Mal estado de conservación de las infraestructuras existentes.
- Problemas de seguridad física en el tránsito.
- Problemas con las inversiones y su financiación.
- Fallos en la planificación, el diseño de las políticas públicas y la división de tareas entre el sector público, el privado y el internacional.
- Contratos débiles, inseguros y altos costes de transacción.

⁷ En realidad, su estudio se refiere a América Latina y el Caribe, pero buena parte de sus conclusiones son extrapolables a la Iberoamérica no peninsular.

- Marcos regulatorios extemporáneos, inadecuados o excesivamente complejos.
- Vulnerabilidad por motivos geológicos y climáticos.

Según Fay y Morrison (2007), por cada 1000 km², en América Latina sólo alrededor de 36 km. de carreteras están pavimentadas, frente a los 82 de promedio en los países de renta media. En cuanto a la electricidad, según estas autoras, su cobertura es prácticamente completa en las zonas urbanas, pero sigue siendo escasa en algunas zonas rurales de la región. Por otro lado, existe un grave problema de pérdidas de transmisión y distribución de energía, superiores a otras zonas del mundo. En 2002, el nivel de pérdidas era del 16%, frente al 6% de la OCDE o al 12% de los países de renta media. En particular, las pérdidas son muy elevadas en la República Dominicana (33%), Nicaragua (29%) y la R. B. de Venezuela (25%). Respecto al acceso al agua potable, América Latina y Caribe supera al promedio de los países de renta media, alcanzando una cobertura del 89% de la población en 2002.

No sólo existen carencias importantes en infraestructura en la región, sino que, además, la evolución de los últimos años no ha sido excesivamente positiva, en especial si se la compara con lo ocurrido en otras zonas del mundo. Es cierto que se ha ampliado el acceso a las líneas telefónicas, a la electricidad, al agua potable y a los servicios de saneamiento, aumentando también de forma muy intensa el uso de Internet. Sin embargo, apenas se han logrado progresos en carreteras y vías ferroviarias. Si en 1985 América Latina y Caribe tenían más carreteras por km² que Asia oriental y que el promedio de los países de renta media, actualmente la situación se ha invertido (Fay y Morrison, 2007). Por su parte, a pesar de los avances logrados en telefonía fija, estos han sido inferiores a los registrados en otras zonas del mundo. En 1985 la densidad telefónica de la región era muy superior a la del conjunto de paí-

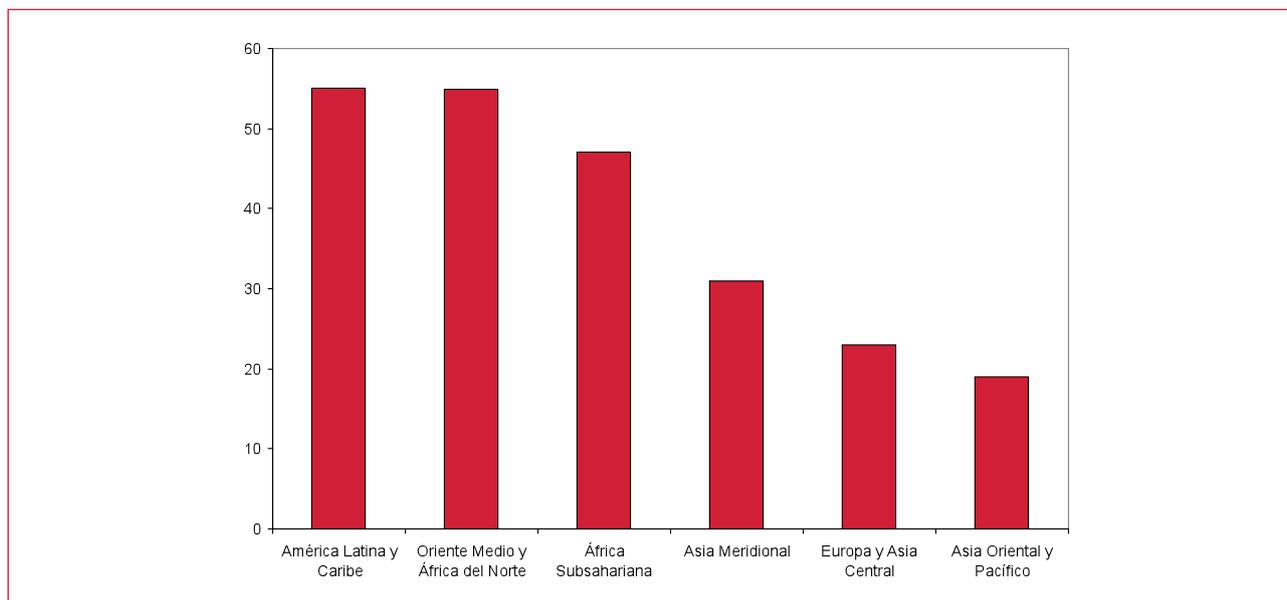
ses de renta media, mientras que en 2003 ocurría lo contrario (107 líneas por 1.000 personas, frente a las 178 de media en dichos países). No obstante, ha habido una notable mejora producida en la calidad de los servicios de telefonía fija, pues, por ejemplo, el número de averías por cada 100 líneas ha disminuido de 60 a 5 entre 1992 y 2001, alcanzando una cifra inferior incluso a la de Estados Unidos (12).

En suma, aunque se han registrado ciertos avances, estos son insuficientes, tanto en términos absolutos como en relación al progreso experimentado por otras zonas en desarrollo. Así, como se observa en el gráfico 3.20, el 55% de las empresas encuestadas operando en América Latina y Caribe consideran a las infraestructuras un obstáculo importante en el desarrollo de su actividad; un porcentaje similar al de Oriente Medio y Norte de África, pero superior al de África Subsahariana y, especialmente, por encima de los valores registrados en Asia y Europa Central.

Estas carencias en materia de infraestructuras tienen un elevado coste en términos de desarrollo. Easterly y Servén (2003) señalan que podrían explicar un tercio del diferencial de crecimiento que existe entre América Latina y Asia Oriental. De hecho, según un estudio elaborado por Calderón y Servén (2004b), si los países iberoamericanos alcanzaran el nivel de infraestructuras del líder de la región en este aspecto (Costa Rica), la tasa de crecimiento del PIB per cápita registraría aumentos que van desde el 4,8% de Nicaragua hasta el 1,1% de Uruguay. Si la mejora de las infraestructuras fuera de tal magnitud que se alcanzaran los niveles de Corea del Sur, el aumento potencial se elevaría en 1,5% más (gráfico 3.21).

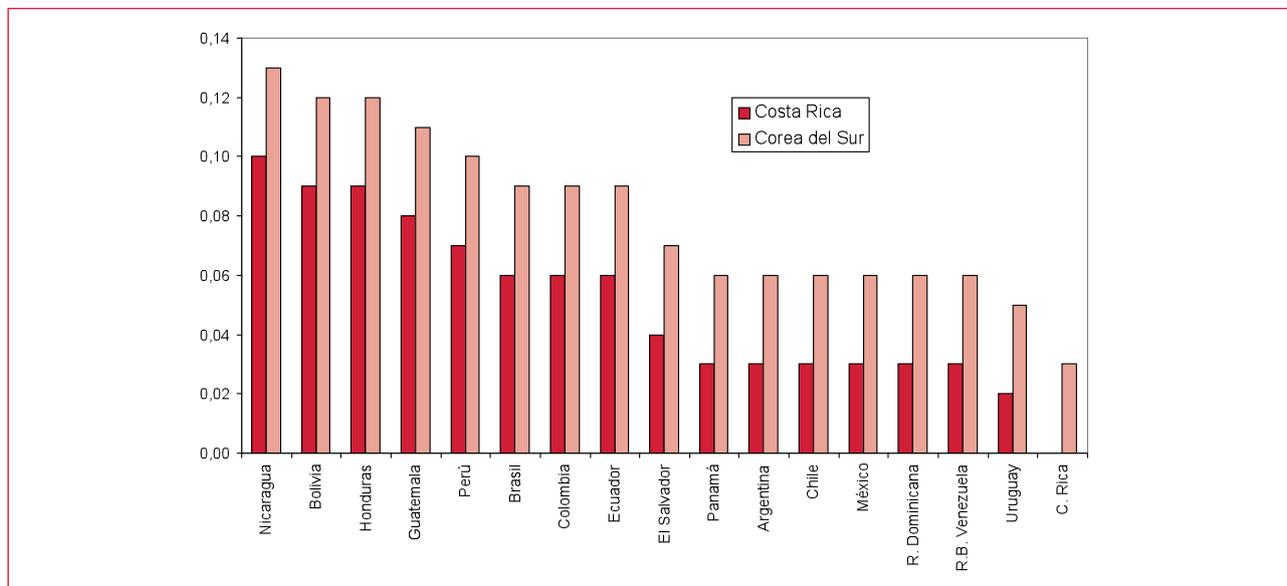
Las insuficiencias en infraestructuras están teniendo un impacto muy negativo en el comercio exterior, tanto extra como intrarregional, dando lugar a la aparición de cuellos de botella en el transporte y comunicaciones que se han inten-

Gráfico 3.20. Porcentaje de empresas que considera la situación de las infraestructuras de transporte, telecomunicaciones o energía un grave obstáculo a su actividad



Fuente: Banco Mundial (Investment Climate Surveys). Año 2001-04, varía según el país

Gráfico 3.21. Aumentos potenciales del PIB per cápita por la mejora en infraestructuras (*)



(*) Mide el aumento porcentual del crecimiento del PIB per cápita que tendría lugar si cada país alcanzara el nivel de infraestructuras de Costa Rica (el país de Iberoamérica donde éste es mayor) y Corea del Sur. Fuente: Calderón y Servén (2004 b)

sificado en los últimos años. Según Sánchez y Wilmsmeier (2005), los principales cuellos de botella serían los siguientes:

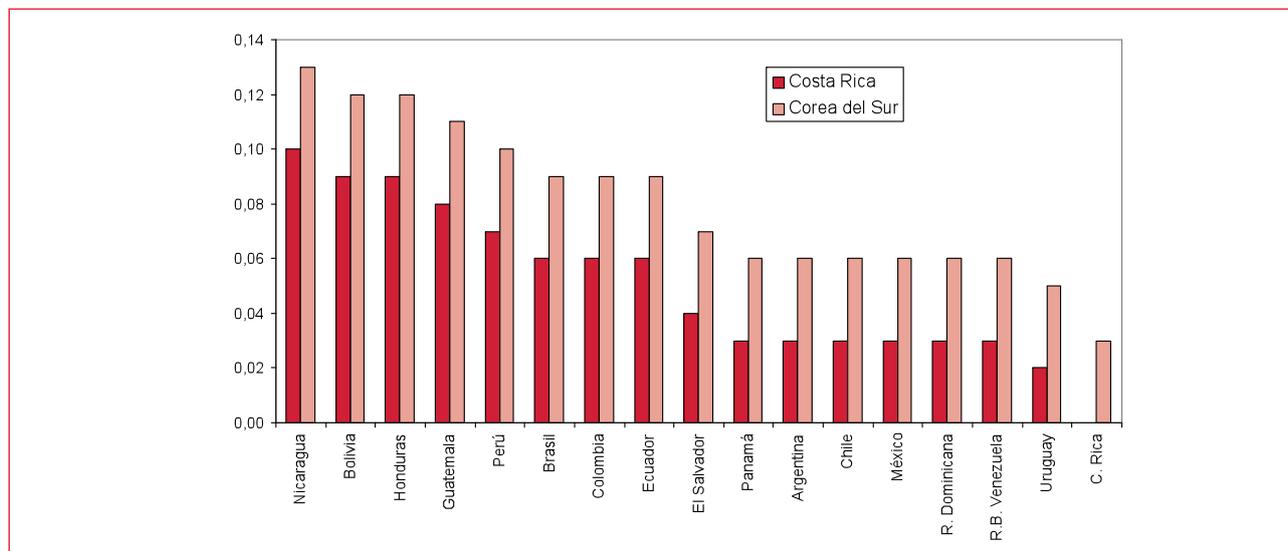
- Insuficiencias de interconexión terrestre de los principales corredores (el andino, el MERCOSUR-Chile o los mexicanos y centroamericanos).
- Insuficiencias de transporte terrestre en los principales centros de producción masiva hacia los mercados de transformación, consumo o exportación.
- Graves problemas de accesos a las grandes ciudades.
- Problemas organizativos y deficiencias físicas en los pasos fronterizos
- Problemas de desarrollo portuario y restricciones regulatorias o de capacidad en los corredores marítimos, así como falta de conectividad marítima e insuficiencia de servicios en el Caribe
- Falta de conectividad, insuficiencias y *missing links* en las redes ferroviarias.

- Insuficiente desarrollo de las vías de navegación fluvial sudamericanas

Asimismo, las carencias en este ámbito dificultan la lucha contra la pobreza, la exclusión y la desigualdad en la región, pues el acceso a las infraestructuras y servicios sociales constituye una vía obligada para mejorar las oportunidades de los más desfavorecidos (Fay y Morrison, 2007; Estuche, 2004). Calderón y Servén (2004b) estiman las reducciones en el Índice de Gini que tendrían lugar en los países iberoamericanos si alcanzaran el nivel de desarrollo de infraestructuras de Costa Rica, el país que goza de mayor dotación relativa. Dichas reducciones serían notables; desde 0,1 puntos en Nicaragua hasta 0,02 en Uruguay. Si se alcanzara el nivel de Corea del Sur, las reducciones serían 0,03 puntos adicionales (gráfico 3.22).

A pesar de las carencias existentes en materia de infraestructuras, la inversión efectuada en los últimos años ha disminuido en la mayor parte de paí-

Gráfico 3.22. Reducciones en el índice de GINI por la mejora en infraestructuras (*)



(*) Reducción del Índice de Gini que tendría lugar si cada país alcanzara el nivel de infraestructuras de Costa Rica (el país de Iberoamérica donde es mayor) y Corea del Sur. Fuente: Calderón y Servén (2004 b)

ses latinoamericanos. Como consecuencia de los ajustes fiscales llevados a cabo, se ha producido un repliegue del Estado en la gestión directa de las infraestructuras, transfiriendo dicha responsabilidad al sector privado (Sánchez y Wilmsmeier, 2005). Sin embargo, la participación más activa del sector privado no siempre ha logrado compensar la caída de la inversión pública. Ésta descendió del 3,1% del PIB en 1980-85 al 0,8% en 1996-2001 en seis grandes países latinoamericanos, mientras que la inversión privada subió del 0,6% a sólo el 1,4% (Fay y Morrison, 2007). Según estas autoras, recuperar la iniciativa pública es crucial para mejorar la situación de las infraestructuras en América Latina. La región tendría que invertir entre el 4% y el 7% del PIB al año para alcanzar un nivel de infraestructuras por trabajador equivalente al de Corea. En su opinión, aunque se trata de una cifra elevada no es utópica, pues tanto este país como China consiguieron aumentos semejantes durante largos períodos de tiempo.

Es en este contexto de necesidades en inversión en infraestructuras donde un fondo de cohesión puede desempeñar un papel relevante. Por un lado como fuente de financiación de las inversiones en las zonas menos desarrolladas y, por otro, como catalizador de la aportación nacional si se articula como un mecanismo cofinanciador. La Península Ibérica es un ejemplo muy claro al respecto en relación a los Fondos de Cohesión europeos. El desarrollo de las infraestructuras ha sido notable en los últimos años, en parte gracias a la recepción de dichos Fondos y al impulso que han generado sobre la propia inversión nacional. Aunque con un impacto limitado, en la Iberoamérica no peninsular también existen ejemplos de cooperación regional en materia de infraestructuras. Entre ellas cabría citar La Iniciativa para la Integración de la Infraestructura Regional Suramericana (IIRSA) o el plan Puebla-Panamá. En ese sentido parece orientarse también el Banco del Sur, entre cuyos objeti-

vos figura la financiación de proyectos de infraestructuras que contribuyan a la integración regional. Un mecanismo adicional de respaldo a las iniciativas inversoras es la aportación de garantías parciales de crédito empleadas por la Corporación Financiera Internacional y el Banco Interamericano de Desarrollo, que reducen los costes de la deuda de los proyectos de infraestructuras (Fay y Morrison, 2007), al hacer posible una mejora de las calificaciones crediticias. Este papel de garante también puede ser relevante para un potencial fondo de cohesión en Iberoamérica.

3.6 Integración institucional

Como apunta Vaillant (2007), construir una unión aduanera no es una tarea sencilla y, entre otros requisitos, exige el desarrollo de instituciones comunes. Por supuesto, un fondo de cohesión no precisa de la creación previa de una unión aduanera, pero requiere de cierto grado de integración institucional mínima entre sus participantes. En última instancia, la solidez y viabilidad del fondo dependen de que los países involucrados en el mismo tengan los suficientes incentivos para su desarrollo y que, además, exista la capacidad institucional para su eficaz gestión y para garantizar el cumplimiento de lo acordado.

El caso europeo puede ilustrar estos aspectos: los Fondos de Cohesión, lejos de ser transferencias incondicionales, implican una condicionalidad estricta, que aparece asociada a la capacidad de las instituciones, el control del gasto, la cofinanciación nacional, la gestión por resultados y una cierta garantía en el marco macroeconómico (Sanahuja, 2007). La puesta en marcha de los Fondos no sólo ha requerido una fuerte capacidad institucional comunitaria, sino que también ha contribuido a mejorar la calidad institucional y la eficacia de las políticas públicas de los propios países. La cohesión exige un enfoque global y coherente que no se limita a los Fondos comunitarios,

sino que requiere esfuerzos nacionales en numerosos ámbitos, dado que depende de políticas y recursos de los países. En particular depende muy crucialmente de aspectos como la reforma fiscal, la mejora de los sistemas de protección social, la convergencia de políticas macroeconómicas o la aproximación de legislaciones (Sanahuja, 2007). El ejemplo español es muy claro al respecto, pues al tiempo que se recibía financiación de la UE aumentaba de forma considerable la modernización y cohesión social del país.

Aunque no de una forma similar en todos los casos, pero son marcadas las carencias que en materia de instituciones y políticas comunes presenta Latinoamérica. Como se ha podido constatar en las páginas anteriores, tanto la coordinación macroeconómica como el esfuerzo de inversión propia en infraestructuras son insuficientes. Asimismo, para su nivel de desarrollo, América Latina es una de las regiones del mundo de menor presión fiscal (los ingresos tributarios representan alrededor del 16,5% del PIB de media, aunque existen importantes diferencias entre países) y sus sistemas tributarios son poco equitativos. Ello dificulta la configuración y operativa de un fondo de cohesión regional, especialmente si, como ocurre en el contexto europeo, se articula con mecanismos de cofinanciación.

Las carencias no son sólo nacionales, sino también supranacionales, debido a las frágiles estructuras de gobernanza de los procesos de integración. Así, por ejemplo, la lógica del diseño de MERCOSUR ha descansado en una estructura intergubernamental, más que en instituciones supranacionales con capacidad operativa (Baumann et al., 2002). Ello ha supuesto que la solución de controversias se haya basado más en la búsqueda de respuestas negociadas que en reglas y principios jurídicos (Pena y Rozemberg, 2005). Además, a menudo se ha puesto de manifiesto el llamado “síndrome MERCOSUR”: la acu-

mulación de reglas no incorporadas a la legislación de los países. Por otro lado, las tensiones dentro del MERCOSUR sobre prácticas incompatibles con el mercado único han sido frecuentes. El uso de instrumentos como bonificaciones fiscales, devoluciones excesivas de impuestos indirectos, ayudas a la exportación o regímenes sectoriales especiales merman no sólo la credibilidad del mercado común, sino también la de su capacidad institucional (Bouzas, 2003; Laplane et al., 2001). De hecho, se han llevado conflictos entre países del MERCOSUR fuera del ámbito de éste, como las recientes controversias entre Brasil y Argentina por medidas antidumping relativas a las importaciones de resinas de politerefalato de etileno, que se canalizaron a través de la OMC, o el conflicto sobre la producción papelera entre Argentina y Uruguay, en el que se recurrió a la Corte Internacional de Justicia de La Haya (CEPAL, 2007)

Es cierto que se han registrado avances en la institucionalidad del MERCOSUR, como los referidos a la solución de controversias tras el Protocolo de Olivos o la entrada en funcionamiento del Parlamento del MERCOSUR, pero la capacidad institucional de este esquema de integración dista de tener la profundidad necesaria para los objetivos declarados. En un trabajo donde se analiza la viabilidad de un fondo de cohesión en MERCOSUR, Izquierdo y Torres (2007) consideran que para su correcto funcionamiento debería alcanzarse, entre otras metas, un mayor desarrollo institucional y administrativo, una delegación de competencias en favor de la autoridad supranacional y la implantación de un acervo jurídico compartido. Es decir, debería existir una mayor cesión de soberanía por parte de los estados mercosureños al propio MERCOSUR.

En el caso de la Comunidad Andina, los objetivos originales son también ambiciosos a la hora de crear un verdadero espacio de integración. Sin

embargo, según Vaillant (2007), la causa del alejamiento entre la realidad y los objetivos no se encuentra, como en el MERCOSUR, tanto en el grado de aplicación de las normas cuanto en el limitado desarrollo de ese marco normativo. Su ordenamiento jurídico incluye una supranacionalidad que hasta cierto punto se ha logrado, como se revela en la interlocución única en las negociaciones con el MERCOSUR (Baumann et al., 2002). Sin embargo, en el momento actual la CAN está en pleno proceso de redefinición, como consecuencia, entre otros factores, del abandono del acuerdo por parte de la República Bolivariana de Venezuela y de la firma por parte de Colombia y Perú de acuerdos bilaterales con Estados Unidos (CEPAL, 2007).

En suma, la capacidad institucional de Iberoamérica tanto a nivel supranacional como en

los diversos países presenta carencias importantes que sería preciso resolver previamente si se quiere disponer de un Fondo de Cohesión Iberoamericano. Éste exige capacidad de gestión, monitoreo y control, así como foros y mecanismos de participación de los diversos agentes involucrados, e instancias compartidas que operen y decidan a partir de una delegación de soberanía por parte de los países implicados. Adicionalmente, se requiere de esfuerzos nacionales en los ámbitos de cohesión perseguidos por el Fondo, pero también en los de capacidad fiscal, diseño de políticas nacionales y gestión de iniciativas inversoras. Desarrollar estas capacidades y superar las carencias no son tareas imposibles, pero exigen esfuerzos reales y coordinados por parte de los países de la región.

4. ANÁLISIS FINANCIERO DEL FONDO DE COHESIÓN IBEROAMERICANO

Más allá de que las relaciones económicas e institucionales entre los países iberoamericanos sean lo suficientemente intensas, la creación de un fondo de cohesión exige, además, otros dos requisitos básicos: que las disparidades entre los países y regiones sean lo bastante grandes para que dicho fondo tenga sentido y que éste tenga viabilidad financiera. A estas dos cuestiones está dedicada la presente sección. En primer lugar, se analizan las diferencias territoriales en nivel de desarrollo, tanto a escala de los países como de las regiones. En segundo lugar, se estima la capacidad financiera del Fondo de Cohesión Iberoamericano bajo diferentes escenarios, de acuerdo con criterios hipotéticos de esfuerzo fiscal.

4.1 La distribución territorial de la renta en los países iberoamericanos

La comunidad iberoamericana constituye una realidad notablemente heterogénea por lo que se refiere al tamaño de las economías que la conforman. En términos corrientes, tres países, España, Brasil y México, representan el 72% de la renta total del área, mientras que en términos de paridad de poder adquisitivo (PPA) esta cifra desciende al 66% (gráfico 4.1). Por otro lado, de los 22 países iberoamericanos, diez de ellos tienen una participación en la renta total iberoamericana inferior al 1%.

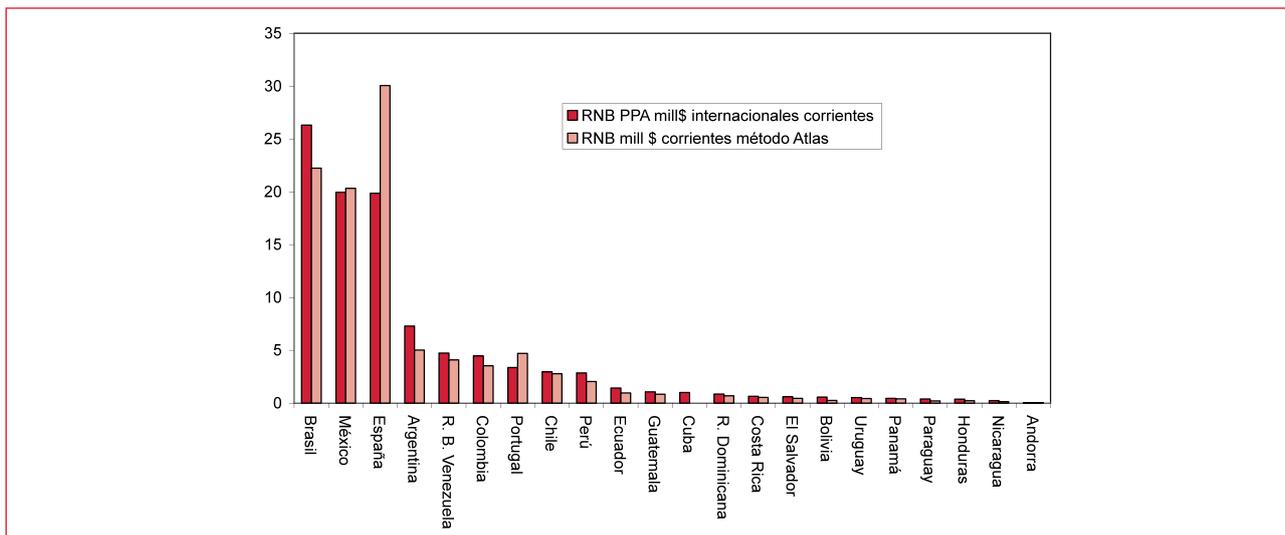
Los países iberoamericanos difieren no sólo en su tamaño económico, sino también en su nivel de desarrollo relativo. Así, la Renta Nacional Bruta per

cápita en términos PPA (RNB pc PPA) es diez veces superior en el país donde es más elevada (España) que en el país donde es más reducida (Nicaragua) (gráfico 4.2). De hecho, la disparidad de la renta per cápita, medida a través del coeficiente de variación, es notablemente más elevada en Iberoamérica que en, por ejemplo, la Unión Europea (gráfico 4.3). Obviamente, ese nivel de disparidad está muy influido por la presencia de los países europeos en la comunidad iberoamericana. Así, si se eliminase la Península Ibérica, el coeficiente de variación de la región no es muy distinto del que existe en la UE-27, aunque superior al que presenta la UE-15.

Dado que un fondo de cohesión tiene una lógica de distribución regional, es preciso analizar las disparidades en nivel de desarrollo que existen entre regiones. Pues bien, es precisamente en este contexto donde el caso iberoamericano resulta más llamativo. Mientras que en la Unión Europea las disparidades entre países y regiones son similares, en Iberoamérica son mucho mayores las segundas que las primeras. Cabría decir que es más la diferencia relativa entre regiones en el seno de los países que la que existe entre países en el seno de la comunidad iberoamericana. Incluso la diferencia entre ambas mediciones aumenta si se excluye a la Península Ibérica (IB-19) (gráfico 4.3).

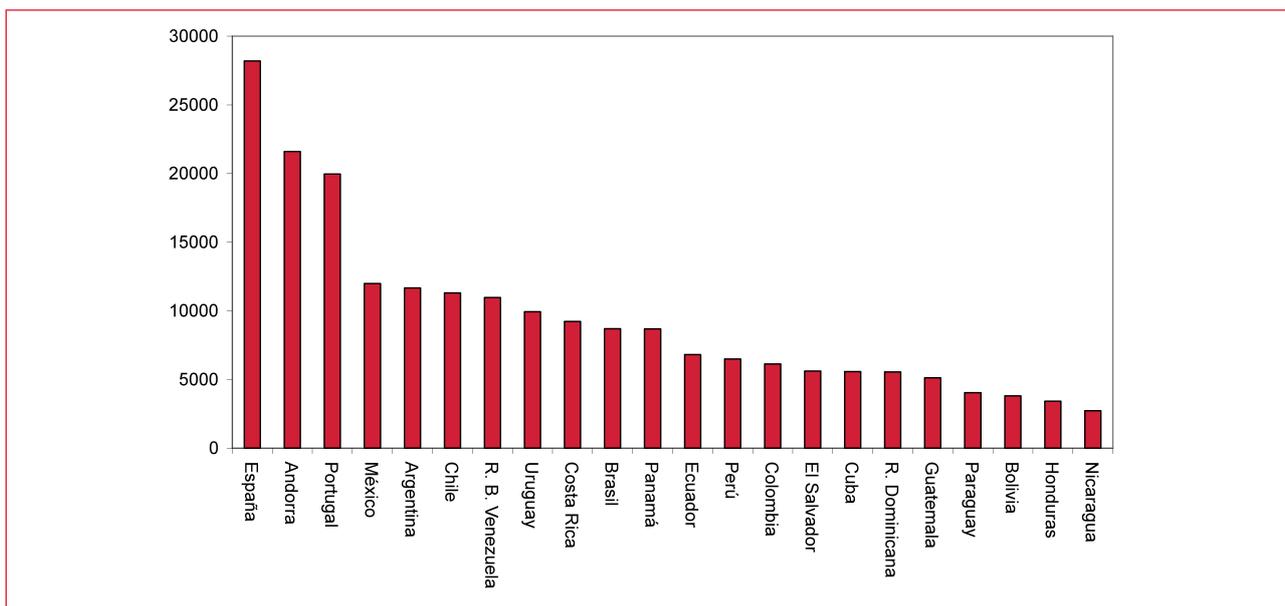
Para contrastar con mayor profundidad este hecho, se ha efectuado una descomposición del Índice de Theil, que aproxima la desigualdad, tra-

Gráfico 4.1 Renta nacional bruta de cada país en el total de iberoamérica (%). 2006



Fuente: Véase Anexo I

Gráfico 4.2 RNB per cápita PPA. Dólares. 2006

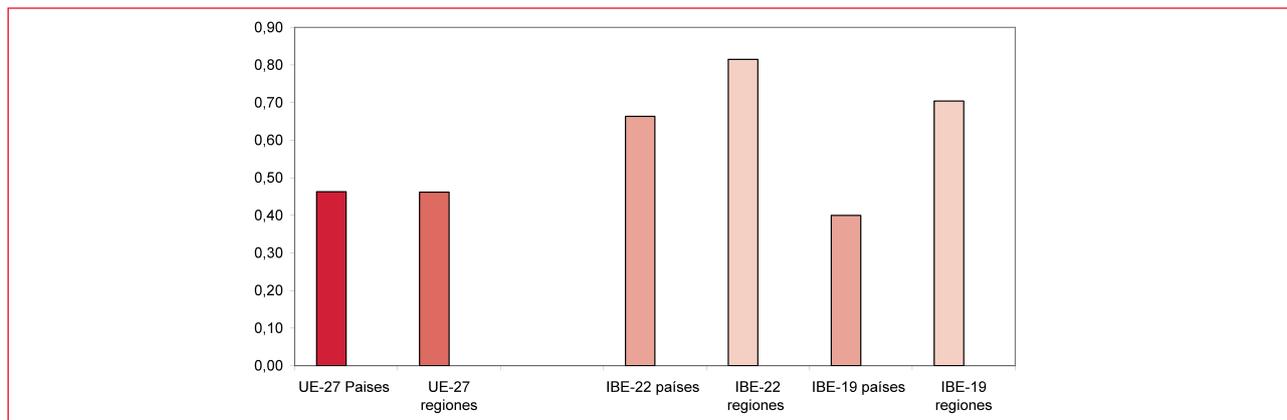


Fuente: Véase Anexo I

tando de distinguir entre desigualdades en el seno de los países y entre los países, aplicando el procedimiento tanto a la Unión Europea como a la

Iberoamérica no peninsular. Los resultados indican que mientras en la UE, únicamente el 38% de las diferencias regionales son intra-país, en

Gráfico 4.3. Coeficiente de variación. RNB PC PPA. 2006



Fuente: véase Anexo I

Iberoamérica, este porcentaje aumenta al 69% (gráfico 4.4)⁸. Dicho de otro modo, las diferencias agregadas en el seno de América Latina obedecen en mayor medida a diferencias regionales dentro de cada país que a diferencias entre los niveles medios de los países. De hecho, para diez países iberoamericanos, el coeficiente de variación entre sus regiones es superior al que existe entre los países IB-19, siendo los casos extremos Ecuador (el país donde las disparidades son mayores) y Cuba (el país donde son menores) (gráfico 4.5).

Por otro lado, estas disparidades regionales no son sólo elevadas, sino también resisten a su corrección en el tiempo. Así, Silva (2003), en un trabajo donde se analizan seis países de la región, encuentra que las diferencias territoriales persisten a lo largo de los últimos lustros. También Blyde (2005), estudiando los países del MERCOSUR, llega a conclusiones similares y Pineda (2006), en el caso de los países andinos, observa que las desigualdades dentro de los países son mayores que entre ellos.

En resumen, Iberoamérica presenta niveles de desigualdad regional que justificarían, sobradamente,

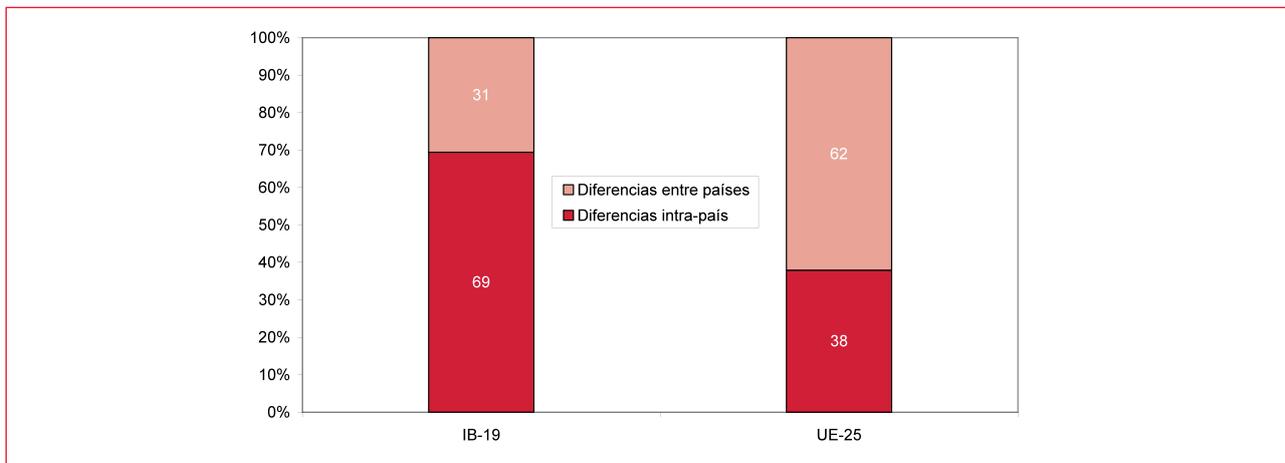
la iniciativa de crear un Fondo de cohesión. Ahora bien, el hecho de que las diferencias en el interior de cada país sean más elevadas que entre países tiene consecuencias ambiguas en relación con la oportunidad del Fondo. Por un lado, puede obstaculizar su puesta en marcha, bajo el argumento de que todos los países tienen regiones pobres a las que deberían atender antes de poner en marcha una iniciativa regional. Pero, por otro, las fuertes disparidades en el interior de los países implican, como se verá posteriormente, que todos ellos tienen regiones susceptibles de ser elegidas para recibir fondos y, a través del acuerdo regional, se garantiza que todos los países operen en similar línea para conseguir una mayor convergencia territorial.

4.2 Aportaciones al Fondo de Cohesión

En el caso de la Unión Europea, los diversos mecanismos de cohesión cuentan con unos fondos que suponen alrededor del 0,4% del PIB de la UE. Las aportaciones al presupuesto comunitario son nacionales y, aunque tienen un cierto componente de progresividad, éste no es demasiado ele-

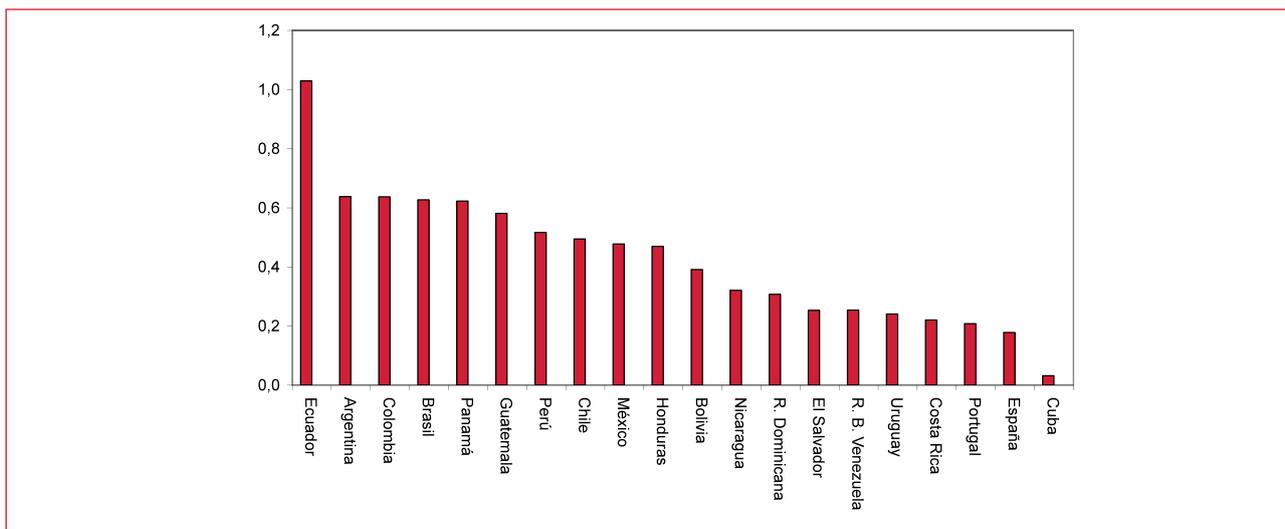
⁸ Se trata de una descomposición realizada sobre el Índice de Theil (0). Como se sabe, dicho Índice mide el grado de dispersión de una muestra y su valor crece a medida que aumenta la dispersión. En el caso de la UE su valor fue 0,09 y en Iberoamérica 0,15.

Gráfico 4.4. Descomposición de las diferencias regionales entre la RNB PC PPA (%)



Fuente: elaboración propia

Gráfico 4.5. Coeficiente de variación por países. RNB PC PPA. 2006



Fuente: véase Anexo I

vado. Realizar una aportación por parte de cada país iberoamericano equivalente a dicho porcentaje de su renta nacional bruta PPA parece poco realista, por lo que se ha optado por diseñar seis escenarios alternativos en cuanto a la financiación del Fondo de Cohesión Iberoamericano. Los escenarios son los siguientes:

- *Contribución uniforme:* cada país contribuye con un 0,01% de su RNB en PPA.
- *Contribución progresiva:* cada país aporta el 0,01% de su RNB en PPA, multiplicada esa cifra por la ratio entre su renta per cápita PPA y la media. Por tanto, el porcentaje de contribución de cada país al Fondo depende directamente de su nivel

de desarrollo, lo que otorga progresividad al sistema.

- *Conversión plena de la ayuda*: el tercer escenario consiste en transformar la ayuda oficial al desarrollo bilateral de la Península Ibérica al resto de países iberoamericanos en un fondo de cohesión, lo que implica mantener las transferencias que hoy comporta la ayuda, pero con un reparto y un destino diferentes.
- *Contribución más ayuda*: el cuarto escenario comporta sumar a las contribuciones de cada país (de acuerdo al escenario 1) la ayuda de los países de la Península Ibérica (de acuerdo al escenario 3).
- *Respaldo internacional*: el quinto escenario comporta sumar a la aportación de cada país, fijada en el 0,01% de su RNB PPA, una contribución equivalente al 10% de la ayuda que otorgan a la región los países de la UE-15 (incluidos España y Portugal), EE.UU. Japón, Canadá y Suiza. Es decir, se plantea la posibilidad de que participen en el fondo, donantes externos.
- *Respaldo internacional reforzado*: por último, se ha planteado que esta aportación exterior ascienda al 20% de su ayuda actual.

No hace falta insistir en que se trata de escenarios hipotéticos, que únicamente pretenden anticipar las magnitudes en que podría moverse el fondo de acuerdo a diversos supuestos alternativos. Es claro que la decisión acerca de estos supuestos hipotéticos descansa en la libre y conjunta decisión de los países implicados. Pues bien, los resultados de los cuatro escenarios se recogen en el cuadro 4.1

Como puede comprobarse, los fondos disponibles en el primer y tercer escenario son similares, alrededor de 630 millones de dólares. En el segundo caso, donde la participación de cada país depende directamente de su renta per cápita, esta

cifra asciende a los 821 millones. Caso de que los países de la Península Ibérica decidieran dedicar toda su ayuda bilateral a la financiación del Fondo, éste contaría con una asignación anual equivalente a los 1.256 millones de dólares. Si a las aportaciones de los países iberoamericanos, equivalentes al 0,01% de su RNB, se le suman donaciones de contribuyentes externos, el Fondo alcanzaría los 1.230 millones de dólares si dichas donaciones fueran del 10% de la AOD bilateral y 1.834 millones si la cuota se ampliase al 20%. Es esta última la cantidad máxima de que dispondría el Fondo bajo los supuestos establecidos.

Si el escenario comporta dedicar total o parcialmente la ayuda a financiar el Fondo, esto implica nuevos criterios de asignación de los recursos respecto a los tradicionalmente derivados de la distribución de la ayuda, generando perdedores netos y beneficiarios netos. Como se indica en el cuadro 4.2, España aporta a América Latina 628 millones de dólares de ayuda bilateral, Portugal, 1,5, y Andorra, 0,02. Del total de esta ayuda, el mayor receptor es Nicaragua (17% del total), seguida de Guatemala (15%), Honduras (11%) y Perú (11%) (gráfico 4.6).

4.3 Distribución territorial del Fondo de Cohesión Iberoamericano

Como se ha mencionado, la asignación geográfica del Fondo no se llevaría a cabo por países, sino por regiones. Antes de analizar el modo en que se efectuaría esta distribución, conviene subrayar que no existen a nivel iberoamericano datos homogéneos de renta per cápita regional. Por este motivo, dichos datos se han tenido que construir a partir de los valores nacionales y de los indicadores de distribución territorial de cada país, que no se refieren todos ni al mismo año ni a la misma variable⁹. Como consecuencia, los resultados que a continua-

⁹ Véase anexo I

CUADRO 4.1 APORTACIONES NACIONALES AL FONDO DE COHESIÓN. MILLONES DE DÓLARES

País	Escenarios					
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
Andorra	0,2	0,3	0,02	0,2	0,2	0,2
Argentina	45,7	51,3		45,7	45,7	45,7
Bolivia	3,6	1,3		3,6	3,6	3,6
Brasil	164,8	138,0		164,8	164,8	164,8
Chile	18,6	20,2		18,6	18,6	18,6
Colombia	27,9	16,5		27,9	27,9	27,9
Costa Rica	4,1	3,6		4,1	4,1	4,1
Cuba	6,3	3,4		6,3	6,3	6,3
Ecuador	9,0	5,9		9,0	9,0	9,0
El Salvador	3,8	2,0		3,8	3,8	3,8
España	124,4	337,7	628,6	753,1	124,4	124,4
Guatemala	6,7	3,3		6,7	6,7	6,7
Honduras	2,4	0,8		2,4	2,4	2,4
México	124,9	144,2		124,9	124,9	124,9
Nicaragua	1,5	0,4		1,5	1,5	1,5
Panamá	2,9	2,4		2,9	2,9	2,9
Paraguay	2,4	0,9		2,4	2,4	2,4
Perú	17,9	11,2		17,9	17,9	17,9
Portugal	21,1	40,6	1,5	22,6	21,1	21,1
R. B. Venezuela	29,6	31,3		29,6	29,6	29,6
R. Dominicana	5,3	2,8		5,3	5,3	5,3
Uruguay	3,3	3,2		3,3	3,3	3,3
Otros contribuyentes					603,9	1207,7
Total	626,2	821,2	630,2	1256,4	1230,1	1834,0

(1): 0,01% de la RNB PPA. (2): 0,01% de la RNB PPA multiplicado por la ratio $\frac{RNB\ pc\ PPA_i}{promedio\ RNB\ pc\ PPA}$, donde i representa

a cada país. (3): Ayuda oficial al desarrollo bilateral de la Península Ibérica al resto de países iberoamericanos. (4): (1) más (3). (5): (1) más el 10% de la AOD de los países de la UE-15, EE.UU. Japón, Canadá y Suiza. (6): (1) más el 20% de la AOD de los países de la UE-15, EE.UU. Japón, Canadá y Suiza.

CUADRO 4.2. AYUDA OFICIAL AL DESARROLLO BILATERAL DE LA PENÍNSULA IBÉRICA AL RESTO DE PAÍSES IBEROAMERICANOS. MEDIA 2004/06. MILLONES DE DÓLARES CONSTANTES DE 2006

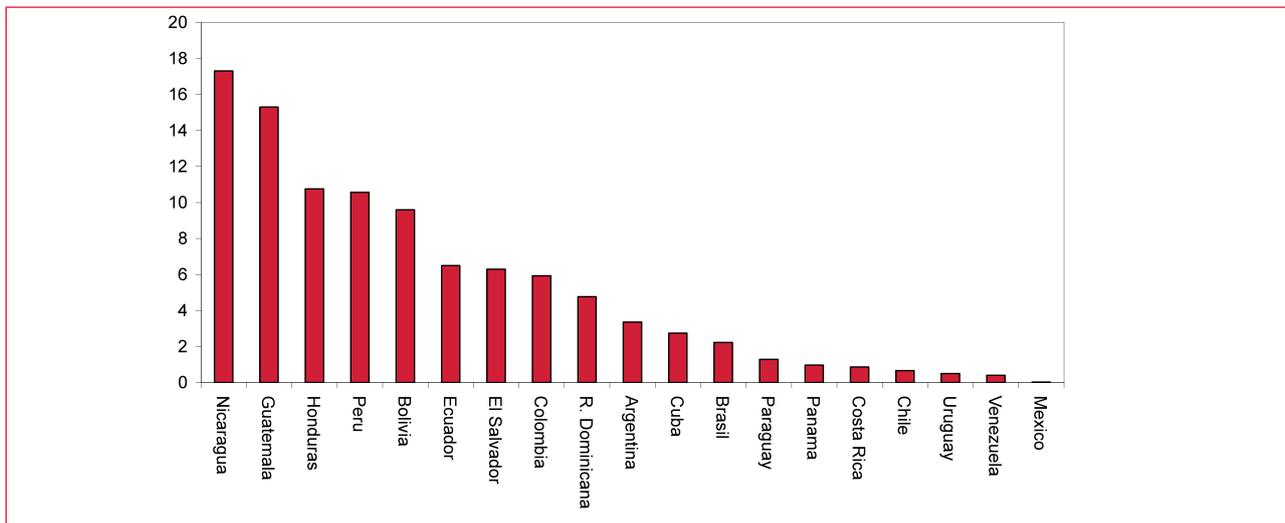
Receptor	Donante			Total
	España	Portugal	Andorra	
Argentina	21,11	0,06	0,00	21,18
Bolivia	60,44	0,00	0,02	60,47
Brasil	12,89	1,11	0,00	14,00
Chile	4,12	0,06	0,00	4,18
Colombia	37,35	0,01	0,00	37,36
Costa Rica	5,42	0,00	0,00	5,42
Cuba	17,23	0,04	0,00	17,27
R. Dominicana	30,04	0,00	0,00	30,04
Ecuador	40,93	0,00	0,00	40,93
El Salvador	39,64	0,00	0,00	39,64
Guatemala	96,39	0,01	0,00	96,40
Honduras	67,74	0,00	0,00	67,74
México	0,00	0,11	0,00	0,11
Nicaragua	109,02	0,00	0,00	109,02
Panamá	6,12	0,00	0,00	6,12
Paraguay	8,07	0,00	0,00	8,07
Perú	66,55	0,00	0,00	66,56
Uruguay	3,14	0,01	0,00	3,16
Venezuela	2,41	0,10	0,00	2,51
Total	628,64	1,51	0,02	630,17

Fuente: OCDE, excepto para Andorra, que es SEGIB (2007)

ción se presentan deben interpretarse con precaución, pues son tentativos y altamente dependientes de la información disponible. Esta misma observación justifica el que se plantee como una de las primeras tareas asociadas a la creación de un Fondo de Cohesión Iberoamericano el necesario desarrollo de unas estadísticas homogéneas de distribución territorial de la renta, como sucedió en su momento en la Unión Europea.

Para distribuir los recursos del Fondo se ha seguido un procedimiento similar al europeo, considerando que una región es elegible como beneficiaria si no supera un determinado porcentaje de la renta per capita media. Aunque en el caso de la UE dicho porcentaje es el 75%, se ha optado por situar ese umbral en el 90%, con objeto de equilibrar en mayor medida los componentes regional y nacional entre los receptores. Además, para calcular la renta per cápita media se

Gráfico 4.6 AOD bilateral recibida (porcentaje sobre el total de AOD bilateral de la Península Ibérica al resto de Iberoamérica)



Fuente: OCDE, excepto para Andorra, que es SEGIB (2007)

han eliminado los países de la Península Ibérica, pues ninguna de sus regiones resulta elegible y su inclusión distorsionaría el cálculo, al elevar en exceso el valor de dicha variable. Así, la RNB pc PPA promedio es 9.061 dólares y el 90% de esta cifra, considerado el umbral por debajo del cual se es elegible, 8.155 dólares. Este umbral califica para recibir fondos al 58% de las regiones iberoamericanas no peninsulares, en donde reside el 38% de la población del subcontinente.

Una vez definidas las regiones receptoras de fondos, debe establecerse la cantidad que recibirá cada una de ellas. El criterio empleado está contenido en la siguiente expresión:

$$R_i = K (z - Y_i), \text{ donde } K = \frac{X}{\sum z - \sum Y_i}$$

Ri es la cantidad recibida por cada habitante de la región (calificada) i, z indica el umbral de renta per cápita a partir del cual no se reciben fondos (8.155 \$), yi representa la renta per cápita de la región i y

X es el total de fondos existentes. De este modo, la cantidad recibida por cada habitante de una región calificada dependerá del total de fondos existentes y de la distancia entre su renta y el umbral; es decir, cuanto más pobre sea una región, más dinero recibirá cada uno de sus habitantes. Finalmente, la cantidad destinada a cada región será el valor Ri multiplicado por su población.

En el escenario (1) (contribución uniforme), donde cada Estado aporta el 0,01% de su RNB pc PPA, el país que más fondos recibe en términos netos es Colombia (50,4 millones de dólares), seguido de Perú (36,8) y Brasil (33,1) (cuadro 4.3). Por el contrario, los que más aportan son España (124,4 millones), México (82,4) y Argentina (28,5). En términos per capita, sin embargo, el país que más fondos recibe es Nicaragua (4,1 dólares por habitante), seguido de Honduras (3,5) y Bolivia (3,2), mientras que los que más aportan son, de nuevo, España (2,7), Portugal (2) y Andorra (1,8). Finalmente, si se considera la cantidad recibida por cada habitante de las regiones elegibles, los países que más reci-

CUADRO 4.3. SALDO NETO DEL FONDO DE COHESIÓN. MILLONES DE DÓLARES. ESCENARIO (1)

	Total	Per cápita (dólares)		Per cápita de las regiones receptoras (dólares)	
Colombia	50,4	Nicaragua	4,1	Nicaragua	4,5
Perú	36,8	Honduras	3,5	Guatemala	4,2
Brasil	33,1	Bolivia	3,2	Honduras	3,8
Bolivia	31,4	Paraguay	3,0	Bolivia	3,7
Guatemala	28,6	Guatemala	2,0	Paraguay	3,4
Honduras	27,4	El Salvador	1,6	Perú	3,1
Nicaragua	22,1	Cuba	1,5	Panamá	2,3
Paraguay	18,6	Perú	1,4	Colombia	2,3
Cuba	17,1	Colombia	1,1	R. Dominicana	2,2
Ecuador	15,6	Ecuador	1,1	Brasil	2,2
El Salvador	11,1	R. Dominicana	0,9	El Salvador	2,1
R. Dominicana	8,6	Panamá	0,3	Cuba	2,1
Panamá	1,2	Brasil	0,2	Ecuador	1,8
Andorra	-0,2	Uruguay	-0,2	Argentina	1,6
Uruguay	-0,7	Costa Rica	-0,6	Uruguay	1,6
Costa Rica	-2,9	Argentina	-0,7	Chile	1,5
Chile	-14,5	México	-0,8	México	1,4
Portugal	-21,1	Chile	-0,9	Costa Rica	1,0
R. B. Venezuela	-27,1	R. B. Venezuela	-1,0	R. B. Venezuela	0,6
Argentina	-28,5	Andorra	-1,8	Andorra	
México	-82,4	Portugal	-2,0	España	
España	-124,4	España	-2,7	Portugal	

Fuente: elaboración propia.

ben son Nicaragua (4,5 dólares), Guatemala (4,2) y Honduras (3,8).

En el escenario (2) (contribución progresiva), donde cada país aporta en función de su renta per cápita, ponderada por el nivel de desarrollo relativo, los países que más fondos netos reciben son Brasil (121,6 millones de dólares), Colombia (86,2) y Perú (60,6), mientras que las mayores aportaciones netas corresponden a España (337),

México (88,5) y Portugal (40,6) (cuadro 4.4). En términos per cápita, los países que más fondos obtienen son Nicaragua (5,7 dólares), seguido de Honduras (4,9) y Bolivia (4,5).

En el escenario (3) (conversión de la ayuda), donde el Fondo lo constituye la ayuda bilateral de la Península Ibérica, el país que más financiación recibe es Brasil (199,1 millones de dólares), seguido de Colombia (78,8) y Perú (55,1) (cuadro 4.5).

CUADRO 4.4. SALDO NETO DEL FONDO DE COHESIÓN. MILLONES DE DÓLARES. ESCENARIO (2)

	Total		Per cápita (dólares)		Per cápita de las regiones receptoras (dólares)
Brasil	121,6	Nicaragua	5,7	Nicaragua	5,9
Colombia	86,2	Honduras	4,9	Guatemala	5,5
Perú	60,6	Bolivia	4,5	Honduras	5,0
Bolivia	44,6	Paraguay	4,3	Bolivia	4,9
Guatemala	43,0	Guatemala	3,1	Paraguay	4,4
Honduras	38,2	El Salvador	2,5	Perú	4,0
Nicaragua	30,6	Cuba	2,4	Panamá	3,1
Cuba	27,3	Perú	2,3	Colombia	3,0
Paraguay	26,6	Colombia	2,0	R. Dominicana	2,9
Ecuador	26,3	Ecuador	1,9	Brasil	2,9
El Salvador	17,4	R. Dominicana	1,6	El Salvador	2,7
R. Dominicana	15,5	Panamá	0,8	Cuba	2,7
Panamá	2,9	Brasil	0,7	Ecuador	2,4
Uruguay	0,2	Uruguay	0,1	Argentina	2,1
Andorra	-0,3	Costa Rica	-0,4	Uruguay	2,1
Costa Rica	-2,0	Argentina	-0,7	Chile	2,0
Chile	-14,9	México	-0,8	México	1,8
R. B. Venezuela	-28,0	Chile	-0,9	Costa Rica	1,3
Argentina	-28,8	R. B. Venezuela	-1,0	R. B. Venezuela	0,7
Portugal	-40,6	Andorra	-3,7	Andorra	
México	-88,5	Portugal	-3,8	España	
España	-337,7	España	-7,4	Portugal	

No obstante, tal como se ha adelantado, transformar la ayuda bilateral en un fondo implica reasignar la ayuda, de manera que habrá que restar a lo recibido a través del Fondo la cantidad que se pierde como consecuencia de la conversión realizada. En ese caso, los países que más financiación neta reciben son Brasil (185,1 millones de dólares), México (42,6) y Colombia (41,4). Por el contrario, los países que más pierden por esta trans-

formación serían Nicaragua (-85,3 millones de dólares), Guatemala (-60,9) y Honduras (-37,8). En términos per capita, el país más claramente beneficiado es Paraguay (2,1 dólares), mientras que los que más pierden son, de nuevo, Nicaragua (-15,9), Honduras (-4,9) y Guatemala (-4,4).

En el escenario (4) (contribución más ayuda) el Fondo se constituye con la ayuda bilateral de la

CUADRO 4.5. SALDO NETO DEL FONDO DE COHESIÓN. MILLONES DE DÓLARES. ESCENARIO (3)

	Total	Neto (Total menos AOD recibida)		Neto per cápita (dólares)	
Brasil	199,1	Brasil	185,1	Paraguay	2,1
Colombia	78,8	México	42,6	Brasil	1,0
Perú	55,1	Colombia	41,4	Colombia	0,9
México	42,7	Paraguay	13,1	Cuba	0,6
Guatemala	35,5	Cuba	6,2	México	0,4
Bolivia	35,2	R. B. Venezuela	0,0	R. B. Venezuela	0,0
Honduras	29,9	Andorra	0,0	Andorra	0,0
Ecuador	24,7	España	0,0	España	0,0
Nicaragua	23,8	Portugal	0,0	Portugal	0,0
Cuba	23,5	Chile	-0,1	Chile	0,0
Paraguay	21,2	Uruguay	-0,6	Argentina	-0,1
Argentina	17,2	Panamá	-2,1	Uruguay	-0,2
El Salvador	15,0	Argentina	-3,9	Perú	-0,4
R. Dominicana	14,0	Costa Rica	-4,2	Panamá	-0,6
Chile	4,1	Perú	-11,5	Costa Rica	-0,9
Panamá	4,0	R. Dominicana	-16,0	Ecuador	-1,2
Uruguay	2,6	Ecuador	-16,2	R. Dominicana	-1,7
R. B. Venezuela	2,5	El Salvador	-24,7	Bolivia	-2,6
Costa Rica	1,2	Bolivia	-25,3	El Salvador	-3,5
Andorra	0,0	Honduras	-37,8	Guatemala	-4,4
Portugal	-1,5	Guatemala	-60,9	Honduras	-4,9
España	-628,6	Nicaragua	-85,3	Nicaragua	-15,9

Fuente: elaboración propia.

Península Ibérica más el 0,01% de la RNB PPA de cada país. En este caso las mayores asignaciones netas corresponden a Brasil (232,3 millones de dólares), seguido de Colombia (129,1) y Perú (91,9), mientras que los países que más aportan son España (753,1 millones), México (39,7 millones) y la R. B. de Venezuela (24,6) (cuadro 4.6). Si se descuenta lo que cada país recibía previa-

mente de ayuda bilateral, los países más beneficiados pasan a ser Brasil (218,3 millones de dólares), Colombia (91,8) y Paraguay (31,7). En términos per cápita, los países que más fondos netos reciben son Paraguay (5,1 dólares), Colombia (2,1) y Cuba (2,1), mientras que los que más aportarían son Nicaragua (11,8), España (2,7) y Guatemala (2,3). Es importante resaltar que

CUADRO 4.6. SALDO NETO DEL FONDO DE COHESIÓN. MILLONES DE DÓLARES. ESCENARIO (4)

Total		Neto (Total menos AOD recibida)		Neto per cápita (dólares)	
Brasil	232,3	Brasil	218,3	Paraguay	5,1
Colombia	129,1	Colombia	91,8	Colombia	2,1
Perú	91,9	Paraguay	31,7	Cuba	2,1
Bolivia	66,6	Perú	25,4	Brasil	1,2
Guatemala	64,1	Cuba	23,3	Perú	0,9
Honduras	57,3	Bolivia	6,2	Bolivia	0,6
Nicaragua	45,9	Andorra	-0,2	Ecuador	0,0
Cuba	40,6	Ecuador	-0,7	Panamá	-0,3
Ecuador	40,3	Panamá	-0,9	México	-0,4
Paraguay	39,8	Uruguay	-1,3	Uruguay	-0,4
El Salvador	26,0	Costa Rica	-7,1	R. Dominicana	-0,8
R. Dominicana	22,7	R. Dominicana	-7,4	Argentina	-0,8
Panamá	5,2	Honduras	-10,4	Chile	-0,9
Uruguay	1,8	El Salvador	-13,6	R. B. Venezuela	-1,0
Andorra	-0,2	Chile	-14,7	Honduras	-1,3
Costa Rica	-1,7	Portugal	-21,1	Costa Rica	-1,6
Chile	-10,5	R. B. Venezuela	-27,1	Andorra	-1,8
Argentina	-11,3	Guatemala	-32,3	El Salvador	-1,9
Portugal	-22,6	Argentina	-32,5	Portugal	-2,0
R. B. Venezuela	-24,6	México	-39,8	Guatemala	-2,3
México	-39,7	Nicaragua	-63,2	España	-2,7
España	-753,1	España	-124,4	Nicaragua	-11,8

Fuente: elaboración propia.

incluso añadiendo las contribuciones de cada país al Fondo, la conversión de la AOD bilateral de la Península Ibérica en forma de financiación del Fondo comportaría una profunda redistribución de los recursos, generando perdedores claros, como es el caso de los países centroamericanos.

Para evitar este problema, sería posible mantener el reparto de la AOD en el Fondo según la estructura previa de la ayuda, es decir, que cada país siguiera recibiendo la misma cantidad previa que suponía la AOD, con la diferencia de que se gestionaría a través del Fondo (escenario 4b). En

CUADRO 4.7. SALDO DEL FONDO DE COHESIÓN. MILLONES DE DÓLARES. ESCENARIO (4B)

	Total		Per cápita (dólares)
Nicaragua	131,1	Nicaragua	24,5
Guatemala	125,0	Honduras	12,3
Perú	103,4	Bolivia	9,4
Honduras	95,1	Guatemala	8,9
Bolivia	91,9	El Salvador	7,1
Colombia	87,7	Paraguay	4,3
Ecuador	56,5	Ecuador	4,1
El Salvador	50,7	R. Dominicana	4,0
Brasil	47,1	Perú	3,8
R. Dominicana	38,7	Cuba	3,1
Cuba	34,4	Panamá	2,1
Paraguay	26,7	Colombia	2,0
Panamá	7,3	Uruguay	0,7
Costa Rica	2,6	Costa Rica	0,6
Uruguay	2,4	Brasil	0,3
Andorra	-0,2	Argentina	-0,2
Argentina	-7,4	Chile	-0,6
Chile	-10,4	México	-0,8
Portugal	-22,6	R. B. Venezuela	-0,9
R. B. Venezuela	-24,6	Andorra	-2,0
México	-82,3	Portugal	-2,1
España	-753,1	España	-16,4

(1) Es el resultado neto para cada país de las aportaciones al fondo provenientes del 0,01% de su RNB más la AOD recibida o aportada de o por la Península Ibérica, manteniendo su distribución actual. Fuente: elaboración propia.

ese caso, se ha calculado lo que recibiría cada Estado y los resultados muestran que los mayores receptores son Nicaragua (131,1 millones de dólares), seguido de Guatemala (125) y Perú (103,4), mientras que los que más aportan son España (753,1 millones), México (82,3 millones)

y la R. B. de Venezuela (24,6) (cuadro 4.7). En términos per cápita, los países que más fondos reciben son Nicaragua (24,5 millones de dólares), Honduras (12,3) y Bolivia (9,4), mientras que los que más aportan son España (16,4 millones), Portugal 2,1) y Andorra (2,0)

CUADRO 4.8. SALDO NETO DEL FONDO DE COHESIÓN. MILLONES DE DÓLARES. ESCENARIO (5)

Total		Per cápita (dólares)		Per cápita de las regiones receptoras (dólares)	
Brasil	224,0	Nicaragua	8,4	Nicaragua	8,8
Colombia	125,8	Honduras	7,2	Guatemala	8,3
Perú	89,6	Bolivia	6,6	Honduras	7,5
Bolivia	65,2	Paraguay	6,2	Bolivia	7,4
Guatemala	62,7	Guatemala	4,5	Paraguay	6,6
Honduras	56,1	El Salvador	3,6	Perú	6,0
Nicaragua	44,9	Cuba	3,5	Colombia	4,6
Cuba	39,6	Perú	3,3	El Salvador	4,5
Ecuador	39,2	Colombia	2,9	Cuba	4,3
Paraguay	38,9	Ecuador	2,8	R. Dominicana	4,3
El Salvador	25,4	R. Dominicana	2,3	Panamá	4,1
R. Dominicana	22,1	Panamá	1,5	Ecuador	4,1
Panamá	5,0	Brasil	1,2	Brasil	3,6
Uruguay	1,7	Uruguay	0,5	Uruguay	3,2
Andorra	-0,2	Argentina	-0,3	Argentina	3,2
Costa Rica	-1,7	Costa Rica	-0,4	México	3,0
Chile	-10,6	México	-0,4	Costa Rica	2,7
Argentina	-12,0	Chile	-0,6	Chile	2,0
Portugal	-21,1	R. B. Venezuela	-0,9	R. B. Venezuela	1,1
R. B. Venezuela	-24,7	Andorra	-1,8	Andorra	
México	-41,5	Portugal	-2,0	España	
España	-124,4	España	-2,7	Portugal	

En el caso de los países de la Península Ibérica, sólo se incluye su aportación al fondo en concepto de 0,01% de su RNB, pero no su contribución como donantes de la UE. Fuente: elaboración propia.

El escenario (5) (respaldo internacional) comporta la aportación de cada país iberoamericano, equivalente al 0,01% de su RNB, más el 10% de la AOD bilateral de contribuyentes externos (los países de la UE, EE.UU., Japón, Canadá y Suiza). En este caso los países que más fondos netos reci-

ben son Brasil (224 millones de dólares), seguido de Colombia (125,8) y Perú (89,6), mientras que los que más aportan son, además de España, México (41,5 millones) y la R. B. de Venezuela (24,7) (cuadro 4.8). A pesar de que se cuenta con contribuyentes externos, en este escenario cinco

países latinoamericanos serían donantes netos del Fondo (México, la R. B. de Venezuela, Argentina, Chile y Costa Rica).

Por último, si el porcentaje de contribución de los países terceros se ampliase al 20% de su AOD a Latinoamérica (respaldo internacional reforzado), en ese caso México y Costa Rica realizarían una aportación neta de sólo medio millón de dólares, quedando como contribuyentes netos importantes sólo Chile y la R. B. de Venezuela (cuadro 4.9). En realidad, si el fondo operase según las reglas propuestas, únicamente se evitaría que estos dos países formasen parte de la lista de contribuyentes netos si la aportación externa alcanzara los 6.900 millones de dólares, lo que equivale al 114% de la AOD mencionada. Por supuesto, no sería necesario alcanzar esta cantidad si parte del Fondo se empleara en compensar directamente a Chile y a la R. B. de Venezuela.

En suma, de los cálculos anteriores pueden derivarse las siguientes conclusiones. En primer lugar, las cantidades netas recibidas por habitante son reducidas en todos los escenarios. Así, en los casos 1 y 2, donde no existe aportación externa al Fondo, el país que más recibe, Nicaragua, únicamente obtiene, respectivamente, 4,1 y 5,7 dólares per cápita. En los casos 5 y 6, donde se incorporan donantes externos a la región, esas cifras se elevan, pero situándose en cuotas de 8,4 y 12,6 dólares, respectivamente. Es obvio que se trata de montantes muy alejados de los que existen en el caso europeo, pues para el período 2007-2013 está previsto que Lituania, el mayor receptor neto, perciba unos 3000 euros por habitante gracias a las acciones estructurales de la UE. Sería deseable, por tanto, aumentar la dotación del Fondo. No obstante, para conseguir ese objetivo sería necesario un mayor esfuerzo fiscal por parte de los países implicados (lo que resulta difícil) o una mayor

aportación financiera internacional a cargo de terceros países (lo que tampoco es sencillo). Por supuesto, también sería posible aumentar los fondos otorgados a los países receptores haciendo más estricto el criterio de calificación de las regiones para ser susceptibles de recibir fondos; es decir, que únicamente pudieran ser receptoras aquellas regiones con una renta per cápita inferior a la anteriormente planteada. Sin embargo, ello tendría una consecuencia importante: mientras que con el umbral establecido todos los países latinoamericanos tienen alguna región receptora, si el umbral máximo se reduce, ésto dejaría de ser así, apareciendo países (ajenos a los de la Península Ibérica) que contribuyen al Fondo sin obtener a cambio beneficio alguno en la asignación de sus recursos. Este resultado podría comprometer la viabilidad política del Fondo¹⁰.

En segundo lugar, si para mejorar la dotación del Fondo se utiliza para su financiación recursos procedentes de la AOD bilateral de la Península Ibérica, la reasignación de recursos puede ser muy gravosa para algunos países (particularmente, los centroamericanos). Debería establecerse, por tanto, una estructura de reparto similar a la que actualmente tiene la ayuda para evitar un coste excesivo a los países de menor nivel de renta.

Por último, cabe señalar que para el resto de escenarios, los mayores beneficiados del Fondo en términos absolutos serían Brasil, Colombia y Perú, mientras que, dejando a un lado la Península Ibérica y a no ser que existieran contribuciones externas importantes, los mayores donantes netos serían México, Argentina, la República Bolivariana de Venezuela y Chile. En términos per cápita, los mayores receptores serían Nicaragua, Honduras, Guatemala y Bolivia, mientras que los donantes netos principales serían la R. B. de Venezuela, Chile, México y Costa Rica.

¹⁰ En el anexo II se recogen las cantidades recibidas en cada escenario por las regiones receptoras de cada país.

CUADRO 4.9. SALDO NETO DEL FONDO DE COHESIÓN. MILLONES DE DÓLARES. ESCENARIO (6)

	Total	Per cápita (dólares)		Per cápita de las regiones receptoras (dólares)	
Brasil	414,8	Nicaragua	12,63	Nicaragua	13,1
Colombia	201,3	Honduras	10,92	Guatemala	12,4
Perú	142,4	Bolivia	10,06	Honduras	11,2
Bolivia	98,9	Paraguay	9,48	Bolivia	11,0
Guatemala	96,7	Guatemala	6,91	Paraguay	9,9
Honduras	84,7	El Salvador	5,59	Perú	9,0
Nicaragua	67,6	Cuba	5,53	Colombia	6,9
Ecuador	62,9	Perú	5,29	El Salvador	6,6
Cuba	62,2	Colombia	4,58	R. Dominicana	6,4
Paraguay	59,2	Ecuador	4,55	Cuba	6,4
El Salvador	39,7	R. Dominicana	3,67	Panamá	6,1
R. Dominicana	35,5	Panamá	2,60	Ecuador	6,1
Panamá	8,9	Brasil	2,22	Brasil	5,4
Argentina	4,5	Uruguay	1,24	Uruguay	4,8
Uruguay	4,2	Argentina	0,11	Argentina	4,7
Andorra	-0,2	México	-0,01	México	4,4
México	-0,5	Costa Rica	-0,12	Costa Rica	4,1
Costa Rica	-0,5	Chile	-0,40	Chile	3,0
Chile	-6,8	R. B. Venezuela	-0,78	R. B. Venezuela	1,6s
Portugal	-21,1	Andorra	-1,78	Andorra	
R. B. Venezuela	-22,3	Portugal	-1,99	España	
España	-124,4	España	-2,71	Portugal	

Fuente: elaboración propia.

5. CONSIDERACIONES FINALES

A lo largo de las páginas precedentes se ha analizado el sentido y la viabilidad económica de la iniciativa de crear un Fondo de Cohesión Territorial Iberoamericano. Se parte de la base de que un instrumento de este tipo remite a una lógica que va más allá de la mera redistribución de renta entre sus participantes. De lo que se trata con su creación es de disponer de una herramienta que favorezca la convergencia regional, a través de la promoción de la competitividad y capacidad de desarrollo de sus regiones más pobres. A través de esta vía se pretende promover una más sólida integración en Iberoamérica y en última instancia, un aumento del bienestar de sus ciudadanos. El caso europeo muestra que esta iniciativa puede ser posible y deseable. Sin embargo, también pone de manifiesto que la tarea no es sencilla, requiriéndose para su realización no sólo voluntad política, sino también ciertos requisitos que lo hagan viable y un marco temporal dilatado para que la iniciativa se consolide. El contexto en el que se desarrolló este proyecto en la Unión Europea fue más favorable del que existe en Iberoamérica, pues se contaba con una mayor capacidad institucional, un nivel de renta más elevado y una integración real más profunda entre sus Estados Miembros. En el caso iberoamericano, por el contrario, junto a los argumentos favorables a su desarrollo, también existen obstáculos importantes para crear un Fondo de Cohesión viable. Aunque todo ello se ha ido poniendo de

manifiesto en los epígrafes anteriores, consideramos oportuno concluir el presente estudio subrayando las ideas más relevantes que del mismo pueden extraerse.

1. El grado de integración real entre los países iberoamericanos es limitado

La política de cohesión no debe entenderse como una mera política redistributiva, sino como un mecanismo para mejorar las capacidades productivas y competitivas de las regiones menos desarrolladas en un espacio de integración. Para facilitar la viabilidad de este tipo de iniciativas es conveniente que el grado de integración real entre los participantes sea elevado. Sólo en ese caso las ventajas de la homogeneización territorial pueden compensar las contribuciones que hagan los donantes netos. Pues bien, en el caso de Iberoamérica el grado de integración es, en general, reducido: en 2006 la participación del comercio intrarregional en el total de intercambios sólo llegaba al 16%. Sin embargo, hay matices a la anterior afirmación que conviene considerar. En primer lugar, más allá de la media, para algunos países, como Bolivia, Paraguay o Nicaragua, el mercado iberoamericano es muy relevante. En segundo lugar, para buena de los países de Iberoamérica, el mercado regional constituye un destino importante de las mercancías de mayor valor agregado. En tercer lugar, Iberoamérica es un destino de primer orden para la inversión directa emitida por la propia región. En

cuarto lugar, en el caso de las migraciones, aunque el principal destino es Estados Unidos, buena parte de los inmigrantes recibidos por los países iberoamericanos procede de la propia región.

2. El Fondo de Cohesión puede aumentar el grado de integración real entre las economías iberoamericanas

Aunque un fondo de cohesión cobra sentido entre economías con un elevado grado de integración, también puede ser una palanca útil para promover un mayor grado de integración entre los países. De este modo, el Fondo no se justificaría tanto por la densidad de los vínculos previos, cuanto por la capacidad que el Fondo tendría para desarrollarlos. Además, si el Fondo tiene como un área prioritaria las infraestructuras, a ese objetivo se une otro relacionado con la promoción de la cohesión territorial de los países, la mejora de su competitividad y la promoción de la equidad social.

3. La creación del Fondo de Cohesión exigiría desarrollar capacidades institucionales

El buen funcionamiento de un fondo de cohesión requiere de la existencia de un marco institucional responsable, que acometa las tareas de gestión, monitoreo y control. También requiere de foros y mecanismos de participación de los diversos agentes involucrados. En Iberoamérica no existen instituciones comunes capaces de desarrollar estas tareas, por lo que será necesario crearlas, aunque ello comporte la cesión de dosis de soberanía para ponerlas en manos de instituciones compartidas. No se trata de algo sencillo y, además, no es desdeñable el volumen de recursos técnicos, humanos y financieros necesarios para ello.

4. El recurso a la cofinanciación en las actividades del Fondo comporta, a la vez, un obstáculo y un incentivo

Si el Fondo Iberoamericano contempla cofinanciación por parte de las autoridades nacionales o loca-

les en los diversos proyectos, como ocurre en el caso europeo, ello implica, en primer lugar, afrontar las carencias que en materia fiscal presentan los países de la región. Esta tarea sería tanto más necesaria en aquellos países que son receptores netos, ya que deben contribuir con sus recursos domésticos a complementar la financiación de los proyectos que se acometan. Sin embargo, en segundo lugar, este mismo hecho puede comportar un estímulo a los países para que se doten de mejores estructuras fiscales (y así aprovechar las transferencias del Fondo) y pongan en marcha una más activa y mejor diseñada política regional.

5. Existen fuertes disparidades entre las regiones iberoamericanas

Dado que la lógica de la distribución de los recursos es regional, la existencia de fuertes disparidades a ese nivel es un requisito necesario para la creación de un Fondo. Pues bien, en el caso iberoamericano esas diferencias en cuanto a nivel de desarrollo no sólo son muy elevadas, sino superiores a las que existen entre países. Es decir, las disparidades en niveles de desarrollo son mayores entre regiones del mismo país que entre los niveles medios de los países. Esta conclusión se obtiene a partir de una información que no es homogénea entre países y que, en ocasiones, es deficiente. Por ello, una de las primeras tareas que debiera llevar aparejado la creación de un Fondo es el desarrollo de estadísticas regionales homogéneas, actualmente inexistentes en Iberoamérica.

6. Las elevadas disparidades regionales pueden obstaculizar, pero también facilitar, la creación del Fondo de Cohesión

El hecho de que existan fuertes disparidades territoriales dentro de los países latinoamericanos tiene consecuencias ambiguas respecto al Fondo. Por un lado, la existencia de estas desigualdades facilita que todos ellos se conviertan en potenciales receptores de fondos, aun cuando sea en proporciones no

semejantes. Por otro lado, sin embargo, esas mismas disparidades pueden animar a alguno de los países a pensar que cada cual tiene suficiente con poner en marcha una política regional propia.

7. El Fondo de Cohesión fomenta la expansión de políticas redistributivas

Respecto a la segunda de las posibilidades mencionadas en el punto anterior, el Fondo aporta un elemento adicional de interés. Si los países valoran estar ubicados en un entorno territorial relativamente homogéneo, con regiones limítrofes aceptablemente prósperas, dotadas de buenas infraestructuras y una demanda solvente, entonces el recurso a un Fondo puede ser deseable, por cuanto alienta la generalización de las acciones correctoras de los desequilibrios regionales. A través de la financiación que propicia, el Fondo contribuye a situar a la política de equilibrio territorial (y, por tanto, social) en un nivel más destacado de la agenda de desarrollo de los países, al tiempo que viabiliza una política más activa al respecto.

8. La capacidad financiera de un Fondo exclusivamente iberoamericano es limitada

Dado el nivel de renta de los países iberoamericanos y las diferencias regionales existentes, la capacidad financiera que tendría un Fondo de Cohesión compuesto únicamente por aportaciones de los países de la región es reducida. Bajo supuestos plausibles, los recursos totales se encontrarían entre los 600 y 800 millones de dólares, lo que supone que los países con mayores cantidades netas recibidas ingresarían entre 4 y 6 dólares por habitante; una cifras muy alejadas de

las que existen en Europa. Además todo ello sin tener en cuenta los costes de gestión del Fondo, que pueden menguar notablemente estas cifras.

9. Resulta necesaria la participación de donantes externos

Las cantidades anteriores sólo podrían elevarse hasta tener un significado operativo si países terceros contribuyen al sostenimiento del Fondo. Quiere esto decir que debiera animarse a países desarrollados a contribuir al Fondo, como parte de su política de cooperación internacional, promoviendo la cohesión social y territorial de la región. En caso de que los recursos aportados por donantes internacionales no fuesen aditivos a los de la ayuda, debiera considerarse el efecto neto que se deriva de la reasignación de los recursos que comporta la distribución de recursos del Fondo, en relación con los patrones distributivos previos de la AOD.

10. El Fondo puede resultar un mecanismo atractivo para los países que actualmente conceden ayuda oficial al desarrollo a Latinoamérica

La creación del Fondo de Cohesión Iberoamericano puede ser útil a la hora de atraer la atención de determinados donantes para los que América Latina está perdiendo protagonismo en su política de cooperación al desarrollo. El Fondo puede resultar un mecanismo atractivo de cara a aumentar el compromiso con la región de los países europeos, de Estados Unidos o de Japón. Es una vía para potenciar la institucionalidad y la integración de la región, al tiempo que se corrigen las inequidades que rigen en su seno.

BIBLIOGRAFÍA

- Agosín, M. R. y Rodríguez, E. (2006), “Libre comercio en América Central: ¿con quién y para qué? Las implicaciones del Cafta”. *INTAL-ITD*, nº 37,
- Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) (2007), “La evolución del proceso de integración en el año 2006”, Informe preliminar del Secretario General, Montevideo.
- Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), Secretaría General de la Comunidad Andina de Naciones (CAN), Secretaría del Mercado Común Suramericano (MERCOSUR), Secretaría Permanente del Sistema Económico Latinoamericano (SELA), Secretaría Permanente de la Organización del Tratado de Cooperación Amazónico (OTCA) y Comisión Económica para América Latina (CEPAL) (2005): *Un nuevo tratamiento de las asimetrías en la integración sudamericana*.
- Banco Mundial (2004), *Informe sobre el desarrollo mundial, 2005: Un mejor clima de inversión en beneficio de todos*. Banco Mundial, Washington
- Baumann, R., Bustillo, I. Heirman, J., Macario, C. Máttar, J. y Pérez, E. (2002), “Los procesos de integración de los países de América Latina y el Caribe 2000-2001: avances, retrocesos y temas pendientes”. *S E R I E comercio internacional* 25. CEPAL
- Beugelsdijk M, y Eijffinger, S. (2005), “The effectiveness of structural policy in the European Union: an empirical analysis for the EU-15 in 1995-2001”. *Journal of Common Market Studies* 43: 37-51.
- Blecker, R. A. (2005), “Mecanismos para enfrentar las asimetrías sociales y económicas en el proceso de integración en América Latina y el Caribe: el caso de América del Norte”, en J. L. Machinea y A. Uthoff (compiladores), *Integración económica y cohesión social: lecciones aprendidas y perspectivas*. CEPAL.
- Blyde, J. S. (2005), “Convergent Dynamics in Mercosur”, Washington, D.C., Banco Interamericano de Desarrollo (BID), enero, inédito.
- Borda, D. y Masi, F. (2002), “Paraguay: estancamiento económico y desgaste político en los años del Mercosur”, en R. Bouzas (editor), *Realidades Nacionales Comparadas*, Buenos Aires, Altamira
- Bougheas S., Demetriades, P y Mamuneas, T. (2000), “Infrastructure, specialization and economic growth”, *Canadian Journal of Economics* 33 (2), 506-22.

- Bouzas, R. (2003), "Mechanisms for Compensating the Asymmetrical Effects of Regional Integration And Globalization: Lessons From Latin America and The Caribbean. The Case of Mercosur", Documento presentado en el seminario Confronting the Challenges of Regional Development in Latin America and the Caribbean. Milan, Italia, <http://www.iadb.org/sds/doc/SOCPonenciaBouzasENG.pdf>
- Bradley, J. (2006), "Evaluating the Impact of European Union Cohesion Policy in Less-developed Countries and Regions", *Regional Studies*, volume 40, 189-199.
- Bradley, J. Herce, J. A. y Modesto, L. (1995), "The Macroeconomic Effects of the CSF 1994-99 in the EU Periphery: An Analysis Based on the HERMIN Model", *Economic Modelling*, volume 12, 323-333
- Cal, V. (2005), "Integración económica y cohesión social: la experiencia de la Unión Europea", en J. L. Machinea y A. Uthoff (compiladores), *Integración económica y cohesión social: lecciones aprendidas y perspectivas*. CEPAL.
- Calderón, C. y Servén, L. (2003), "The Output Cost of Latin America's Infrastructure Gap." En Easterly, W. y Servén, L. (compiladores.), *The Limits of Stabilization: Infrastructure, Public Deficits and Growth in Latin America*. Palo Alto, Calif., y Washington, D.C.: Stanford University Press y Banco Mundial.
- Calderón, C. y Servén, L. (2004b) "The Effects of Infrastructure Development on Growth and Income Distribution." *Working Paper* 3400. Banco Mundial, Washington, D.C.
- Calderón, C. y Servén, L. (2006), "Is Infrastructure Capital Productive?". Banco Mundial, Washington, D.C. Procesado.
- Calfat, G. y Flores, E. (2001), "Questoes de geografia económica para o Mercosul", en Chudnovsky, D. y Fanelli, J.M. (coordinadores), *El Desafío de Integrarse para Crecer*, Buenos Aires: Red Mercosur-Siglo XXI Editores.
- Cappelen, A., Castellaci, F., Fagerberg, J. y Verspagen, B (2003), "The impact of EU regional support on growth and convergence in the European Union". *Journal of Common Market Studies* 41: 621-644
- Carrera, J., Levy, E. y Sturzenegger, F (2000), "Las Perspectivas de la Coordinación Macroeconómica en el Mercosur", en Carrera, J., Levy, E. y Sturzenegger, F (eds), *Coordinación de Políticas Macroeconómicas en el Mercosur*, Buenos Aires: Fundación Gobierno y Sociedad y Fondo de Cultura Económica.
- Cendejas, J.L., del Hoyo, J., Llorente, J. G. Monjas, M. y Rivero, C. (2006), "Ciclo económico y convergencia real en la Unión Europea". *Documentos de trabajo*, Fundación BBVA, N° 10, 2006
- Chabert, J. (2005), "Efectos de la política regional de la Unión Europea", en Machinea, J. y Uthoff, A. (compiladores), *Integración económica y cohesión social: lecciones aprendidas y perspectivas*. CEPAL.
- Comisión Económica para América Latina (CEPAL) (2002), *Globalización y desarrollo*. Vigésimo noveno periodo de Sesiones, Brasilia, Brasil 6 al 10 de mayo de 2002, Santiago de Chile.
- Comisión Económica para América Latina (CEPAL) (2006), *Migración internacional, derechos*

- humanos y desarrollo en América Latina y el Caribe*. Trigésimo primer período de sesiones, Montevideo, Uruguay
- Comisión Económica para América Latina (CEPAL) (2007), *Panorámica de la inserción internacional de América Latina y Caribe 2006*. Santiago de Chile
 - Comisión Europea (2006), *EU budget. Financial Report*. Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas, Luxemburgo
 - Comisión Europea (2007a), *La Política de Cohesión de 2007-2013. Comentarios y textos oficiales*. Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas, Luxemburgo.
 - Comisión Europea (2007b), *Crecimiento de las regiones, desarrollo de Europa. Cuarto informe sobre la cohesión económica y social*. Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas, Luxemburgo.
 - Comunidad Andina de Naciones (CAN) (2007), *Estado de situación de la aplicación del Arancel Externo Común al 15 de febrero del año 2007*, Secretaría General, SG/dt 384.
 - Comunidad Sudamericana de Naciones (CSN) (2006), “Convergencia de los acuerdos de integración económica en Sudamérica”. http://www.comunidadandina.org/csn/Documento_Convergencia.pdf.
 - De la Fuente A. y Domenech, R. (2006), “Human Capital in Growth Regressions: How Much Difference Does Data Quality Make?”. *Journal of European Economic Association*, 4 (1), 1-36.
 - De Mattos, C. A. (1998), “Reestructuración, globalización, nuevo poder económico y territorio en el Chile de los noventa.” en De Mattos, C. A., Nicolás, D. H. y Botero, D. R., eds., *Globalización y territorio: impactos y perspectivas*. Santiago: Fondo de Cultura Económica.
 - Diniz, C. C. (2000) “A nova geografia econômica do Brasil: condicionantes e implicações”. En J. P. R. Veloso, ed., *Brasil, século XX*. Rio de Janeiro: José Olímpio.
 - Diniz, C. C., y Crocco, M. A.. (1996), “Reestruturação econômica e impacto regional: o novo mapa da indústria brasileira.” *Revista nova economia* 6(1) July: 77–103.
 - Durán, J. E. y Masi, F. (2007), *Diagnóstico de las asimetrías en los procesos de integración de América del Sur*. CEPAL.
 - Durán, J. y Maldonado, R. (2005), *América Latina y el Caribe: La Integración regional en la hora de las definiciones*. Serie comercio internacional, No 62. CEPAL.
 - Durán, J., Carlos J., Andrés, R. y Schuschny, R. (2007), *Acuerdos de libre comercio entre los países andinos y los Estados Unidos: ¿Cuánto se puede esperar de ellos?* Serie comercio internacional. 77, CEPAL.
 - Dussels, E. (2000) “Condiciones y retos de la industria electrónica en Jalisco.” *El Mercado de Valores* 10: 73–82.
 - Echevarría, O. U., Alvarez, P. y Mendoza, Y. (2003): “El calculo indirecto del PIB per capita de Cuba en términos de PPA”. Instituto Nacional de Investigaciones Económicas.
 - Escribano, A., Peltier-Thiberge, N., Garrido, L. y Singh, H. (2005), *The Impact of Infrastructure on Competitiveness in Latin America: A Firm Level Analysis Based on Investment Climate Assessments*. Banco Mundial, Washington, D.C.

- Estache, A. (2004) "Emerging Infrastructure Policy Issues in Developing Countries: A Survey of the Recent Economic Literature." Documento de antecedentes preparado para la reunión de octubre de 2004 del Grupo de Trabajo sobre Infraestructura de Povnet, OCDE, en Berlín. Banco Mundial, Washington, D.C.
- Fainstein, S. (2003) "Growth, Equity and Policy: What Are the Relationships? The Experience of the United Kingdom." Urban Planning Program, Columbia University, New York. Unpublished.
- Fay, F. y Morrison, M. (2007): *Infraestructura en América Latina y el Caribe. Acontecimientos recientes y desafíos principales*. Banco Mundial y Mayol Ediciones, Bogotá, Colombia.
- Fayolle J. y Lecuyer A. (2000), "Regional Growth, National Membership and European Structural Funds: An Empirical Appraisal", *La revue de l'OFCE*, 1-31.
- Foro Económico Mundial (2006), *The Latin America Competitiveness Review 2006. Paving the Way for Regional Prosperity*, Ginebra.
- Freres, C. y Sanahuja, J. A. (2006b), "La cohesión social y las relaciones Unión Europea-América Latina", en Julio Cotler (ed.), *La cohesión social en la agenda de América Latina y de la Unión Europea*. Lima, Instituto de Estudios Peruanos/Secretaría General de la Comunidad Andina/OBREAL, pp. 29-64.
- Freres, C. y Sanahuja, J.A. (coords.). (2006a), *América Latina y la Unión Europea. Estrategias para una asociación necesaria*. Barcelona, Icaria/Instituto Complutense de Estudios Internacionales (ICEI).
- González, F. (2005), "Logros y límites de la integración andina", *Documento de discusión* (DD/07/01), Lima, Centro de Investigación, Universidad del Pacífico.
- Gorstein, S. (1998), "Las nuevas formas de declive urbano-regional en la Argentina de los 90: el caso de Bahía Blanca en el sudoeste bonaerense." En De Mattos, C. A., Nicolás, D. H. y Botero, D., eds., *Globalización y territorio: impactos y perspectivas*. Santiago: Fondo de Cultura Económica.
- Guasch, J. L. (2002), "Logistics Costs and Their Impact and Determinants in Latin America and the Caribbean". Banco Mundial, Washington, D.C.
- Guasch, J. L. (2004), *Granting and Renegotiating Infrastructure Concessions: Doing It Right*. World Bank Institute Development Studies, Washington, D.C.
- Haddad, E. y Azzoni, C. (1999), "Trade Liberalization and Location: Geographical Shifts in the Brazilian Economic Structure", inédito
- Haddad, E., Domínguez, E. P. y Perobelli, F. S. (2002), *Aspectos regionais da Política Comercial Brasileira*, BID, processed
- Hanson, G. H. (1998), "North American Economic Integration and Industry Location," *Oxford Review of Economic Policy*, 14: 30-44
- Hirschman, A. (1958), *The Strategy of Economic Development*. New Heaven: Yale University Press.
- Izquierdo, J. y Torres, R. D. (2007), "Los fondos de cohesión como instrumento de cooperación al desarrollo en América Latina". OPEX, *Documento de Trabajo* 12/2007, Fundación Alternativas.
- Kaldor, N. (1970), "The case for regional policies", *Scottish Journal of Political Economy*, vol. 99, N° 1.

- Kemp, M.C. (1969), *A Contribution to the General Equilibrium Theory of Preferential Trading*. Amsterdam: North Holland.
- Krugman, P. (1991), “Increasing Returns and Economic Geography”, *Journal of Political Economy*, vol. 99 núm. 1
- Krugman, P. y Venables A. (1990), “Integration and the Competitiveness of the Peripheral Industry”, en C.J. Bliss y J. Braga de Macedo (eds), *Unity with Diversity within the European Community*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Krugman, P. y Venables, A., (1996), “Integration, Specialization, and Adjustment.” *European Economic Review* 40: 959–67.
- Laplane, M., Sarti, F., Sabbatini, R. y Brito, G. (2001), “Política de competitividad no Mercosul”, en D. Chudnovsky y J.M. Fanelli (coordinadores), *El Desafío de Integrarse para Crecer*. Buenos Aires: Red Mercosur-Siglo XXI Editores.
- Lorenzo, F y Vaillant, M. (2004), “Mercosur and the creation of the Free Trade Area of the Americas”, Woodrow Wilson International Center for Scholars, Latin American Program.
- Lucas, R. (1988), “On the mechanics of economic development”, *Journal of Monetary Economics*, vol. 22, 3-42
- Machinea, J. L. y Uthoff, (compiladores) (2005): *Integración económica y cohesión social: lecciones aprendidas y perspectivas*. CEPAL.
- Machinea, J. L. (2003), “Mercosur: en busca de una nueva agenda. La inestabilidad cambiaria en el Mercosur: causa, problemas y posibles soluciones”. BID, *Documento de Trabajo*, IECI 06-d
- Machinea, J. L. y Uthoff, A. (2005), “La importancia de la cohesión social en la inserción internacional de América Latina. Introducción” en Machinea, J. L. y Uthoff, A. (compiladores): *Integración económica y cohesión social: lecciones aprendidas y perspectivas*. CEPAL.
- Markusen, A. y Diniz, C. C. (2005), “Differential Regional Competitiveness: Opportunities and Constraints”, en Giordano, P., Lanzafame, F y Mayer-Stamer, J. (eds.): *Asymmetries in Regional Integration and Local Development*. Banco Interamericano de Desarrollo, Washington, D.C.
- Martínez, J. y Stang, M. F. (2005), “Lógica y paradoja: libre comercio, migración limitada”. Memorias del Taller sobre Migración Internacional y Procesos de Integración y Cooperación Regional Serie seminarios y conferencias 45, Cepal
- Masi, F y Bittencourt, G. (2001), “Las economías pequeñas en el Mercosur: evolución y perspectivas de desarrollo”, en Chudnovsky, D. y Fanelli, J. M. (coordinadores), *El Desafío de Integrarse para Crecer* Buenos Aires: Red Mercosur-Siglo XXI Editores
- Masi, F y Hoste, A. (2002), “Economic development and asymmetries in Mercosur: The prospects of a Mercosur Regional Development Fund”, *North-South Center Working Paper*, N° 2, Universidad de Miami.
- Moncayo, E. (2003), “Geografías económicas de la CAN: las regiones activas en el mercado comunitario”. Informe final presentado a la Secretaría General de la Comunidad Andina www.comunidadandina.org/public/libro32.pdf
- Monsanto, A. E. (2006): “El “nuevo Mercosur:

- fondos estructurales, sociedad civil y desarrollo jurídico-institucional”, Universidad Nacional de Rosario, Argentina, (http://www.unr.edu.ar/internacional/catedra-andres-bello/_cab-index.htm).
- Myrdal, G. (1957), *Economic Theory and Underdeveloped Regions*, Londres, Duckworth and Co.
 - Nicolás, D. H. (1998) “Reestructuración económica y cambios territoriales en México: un balance 1982–1995.” En De Mattos, C. A., Nicolás, D. H. y Botero, D. R. eds., *Globalización y territorio: impactos y perspectivas*. Santiago: Fondo de Cultura Económica.
 - Opertti, D. (2007) “El Estado actual del proceso de integración en el marco de la ALADI”, documento presentado en el marco del seminario “Diálogo Político de Alto Nivel: Redes de Acuerdos Comerciales Regionales de los Países en Desarrollo”, UNCTAD, Ginebra, marzo.
 - Pena, C y Rozemberg, R. (2005), “Una aproximación al desarrollo institucional del Mercosur: sus fortalezas y debilidades”. INTAL-ITD, n° 31.
 - Peña, F. (2007), “La imbricada agenda externa”, *La Nación*, martes 20 de marzo. http://www.lanacion.com.ar/edicionimpresa/suplementos/comercioexterior/nota.asp?nota_id=89229.
 - Pérez López, C. (2002), “Déficit público, masa monetaria e inflación: evidencia empírica en la UE”. *Papeles de trabajo del Instituto de Estudios Fiscales*. Serie economía, ISSN 1578-0252, N° 17, 2002, pags. 7-27
 - Pineda, J. (2006), “Convergent Dynamics in the Andean Community”, Corporación Andina de Fomento (CAF) y Universidad Central de Venezuela, abril, inédito.
 - Pineda, S. (2005), “Treinta y cinco años de integración andina: un balance de los cambios estructurales”, en Machinea, J. L. y Uthoff, A. (compiladores), *Integración económica y cohesión social: lecciones aprendidas y perspectivas*. CEPAL.
 - Porto, P.C. y Canuto, O. (2002), “Mercosul: Gains from Regional Integration and Exchange Rate Regimes” (UNICAMP: Instituto de Economía), mimeo
 - Quijano, J. (2002), “Las reglas de una economía pequeña en un proceso de integración regional”, en Bouzas, R. (editor), *Realidades Nacionales Comparadas*. Buenos Aires: Altamira.
 - Redding, S. y Venables, A. J. (2001), *Economic Geography and International Inequality*, London.
 - Rifo, L., y Silva, V. (1998), “Las tendencias locales de la industria en el marco de los procesos de reestructuración y globalización en Chile”, en De Mattos, C. A., Nicolás, D. H. y Botero, D. R., eds., *Globalización y territorio: impactos y perspectivas*. Santiago: Fondo de Cultura Económica.
 - Rodríguez, R. (2005), “América del Norte: ¿un futuro de integración sin convergencia?”, en Machinea, J. L. y Uthoff, A. (compiladores): *Integración económica y cohesión social: lecciones aprendidas y perspectivas*. CEPAL.
 - Rodriguez-Pose, A y Fratesi, U. (2004), “Between development and social policies: the impact of European Structural Funds in Objective 1 regions”. *Regional Studies* 38: 97-113.
 - Romer, P. (1986), “Increasing returns and long-run growth”, *Journal of Political Economy*, vol. 94, 1002-37.

- Sanahuja, J. A. (2007), *Cohesión social: la experiencia de la UE y las enseñanzas para América Latina*, *Quórum* n° 18, Verano.
- Sánchez, R. J. y Wilmsmeier, G. (2005): “Provisión de infraestructura de transporte en América Latina: experiencia reciente y problemas observados”. *Serie recursos naturales e infraestructura* 94, CEPAL.
- Sanguinetti, P, y Volpe, C. (2004), “Trade Policy and Manufacturing Location Patterns: Evidence from Argentina.” *Economics Department*, Tocuato di Tella University, Buenos Aires.
- Santamaría, O. A. (2005), “La experiencia del Sistema de la Integración Centroamericana, en Machinea, J. L. y Uthoff, A. (compiladores), *Integración económica y cohesión social: lecciones aprendidas y perspectivas*. CEPAL.
- Schweke, W. (2000), *Curbing Business Subsidy Competition: Does the European Union Have an Answer?* Washington, D.C.: Corporation for Enterprise Development.
- SEGIB (2007): *Informe de la Cooperación en Iberoamérica*. Estudios SEGIB, n° 2
- Silva, I. (2003), “Disparidades, competitividad territorial y desarrollo local y regional en América Latina”, serie *Gestión pública*, N° 33, CEPAL.
- Solimano, A. y Allendes, C. (2007), *Migraciones internacionales, remesas y el desarrollo económico: la experiencia latinoamericana*. CEPAL - Serie Macroeconomía del desarrollo 59
- Thomas, K. (2002), *Competing for Capital*. Washington, D.C.: Georgetown University Press.
- Tolosa, H. C. (2002), “The Rio-São Paulo Extended Metropolitan Region: A Quest for Global Integration.” Paper presented at the conference, *Impacts of Globalization on Urban Development*, August 19–22, Bellagio.
- Vaillant, M. (2006), “Objetivos, resultados y restricciones de la negociación común con terceros en el Mercosur”, en *Mercosur: quince años*, coordinado por el Embajador Rubens Barbosa, Publicación especial del Memorial de América Latina, San Pablo.
- Vaillant, M. (2007), *Convergencias y divergencias en la integración sudamericana*. Serie Comercio internacional, 83. CEPAL.
- Vanek, J. (1965), *General Equilibrium of International Discrimination: The Case of Custom Union*, Cambridge, MA, Harvard University Press.
- Venables, A. y Gasiorek, M. (1999), “Evaluating regional infrastructure: a computable equilibrium approach”. En *Study of the socio-economic impact of the projects financed by the cohesion fund – A modelling approach*, vol. 2. Office for Official Publications of the European Communities, Luxembourg.
- Venables, A.J., (2003): “Winners and losers from regional integration agreements”, *Economic Journal*, 113, 747-761.
- Venables, A.J., (2005): “Regional Disparities in Regional Blocs: theory and policy”, en *Profundización del Mercosur y el desafío de las disparidades*, BID, Rio de Janeiro, Brasil.
- Viner, J. (1950), *The Customs Union Issue*, Nueva York, Carnegie Endowment for International Peace.

ANEXO I: DISTRIBUCIÓN REGIONAL DE LA RENTA EN IBEROAMÉRICA

Los datos para la UE provienen de Eurostat y se refieren al PIB pc PPA. Los datos para Iberoamérica se han construido del siguiente modo. A partir de la RNB pc PPA de 2006 de los distintos países elaborada por el Banco Mundial se ha aplicado a cada región de cada país un índice donde el valor nacional es 100. Dichos índices proceden de las siguientes fuentes:

- España y Portugal: Eurostat, PIB pc PPA regional. 2005
- Argentina: PIB pc 2004 a nivel provincial. Fuente: Centro de Estudios Nueva Mayoría
- Bolivia: PIB pc 2003 a nivel departamental. Fuente: Instituto Nacional de Estadística de Bolivia
- Brasil: PIB pc 2005 a nivel de Estados. Fuente: Elaboración propia a partir de datos procedentes del Gobierno de Brasil y del FMI.
- Colombia. PIB pc 2005 a nivel departamental. Fuente: DANE - Cuentas Regionales
- Costa Rica: Índice de Desarrollo Social a nivel provincial 2000. Fuente: Mideplan
- Cuba: Salario medio mensual por provincias. 2005. Banco Nacional de Cuba
- Ecuador: Producción Bruta Provincial 2005. Fuente: Dirección General de Estudios. Dirección de Estadísticas Económicas
- El Salvador: PIB pc por departamentos, 2004. Fuente: Compendio Estadístico (2005), PNUD El Salvador.
- Guatemala: PIB pc por departamentos 2002. Fuente: Secretaría de Programación y Planificación de la Presidencia
- Honduras: Ingreso per cápita por departamentos, 2004. Fuente: PNUD Honduras (2006): “Informe sobre desarrollo humano, Hacia la expansión de la ciudadanía”
- México: PIB pc por departamentos, 2005. Fuente: Elaboración propia a partir de información procedente II Conteo de Población y Vivienda 2005 y Sistema de Cuentas Nacionales de México.
- Nicaragua: PIB pc por macro-regiones, 2005. Fuente: Sobrino, J. (2005): “Competitividad y crecimiento regional en Nicaragua”, El Colegio de México, octubre, y CEMLA.
- Panamá: Ingreso anual pc por provincias, 2000. Fuente: Índice de Desarrollo Humano, Panamá 2002, PNUD.

- Perú: PIB pc por departamento, 2004. Fuente: Ministerio de Economía y Finanzas de la República del Perú, Dirección General de Asuntos Económicos y Sociales (2006): “Información Socioeconómica”.
- República Dominicana: Ingreso per capita por provincias, 2002. Fuente: ODH/PNUD en base a ENDESA 2002 y Censo de población y Vivienda 2002, Informe Nacional de Desarrollo Humano 2005.
- Uruguay: PIB pc por departamentos, 2002. Fuente: PNUD Uruguay (2005): “Desarrollo Humano en Uruguay”.
- R. B. Venezuela: Ingreso pc por estados, 2001. Fuente: Instituto Nacional de Estadística de Venezuela y FMI
- Andorra y Paraguay se consideran sin división territorial. La primera, por su reducida dimensión y la segunda, porque no se han encontrado datos con suficiente fiabilidad que permitan establecer diferencias territoriales de renta.

Por otra parte, es necesario señalar que para la RNB se han empleado los datos del Banco Mundial, excepto en Andorra y Cuba. Para Andorra el dato se ha obtenido a partir del PIB per capita en paridad de poder adquisitivo de CIA World Factbook. Este dato se ha multiplicado por la relación RNB/PIB de España (0,9), para obtener la RNB pc PPA y después por el número de habitantes para obtener el total. Para calcular la RNB en dólares corrientes se ha usado el PIB corriente, de la misma fuente, multiplicado por la relación RNB/PIB de España. En el caso de Cuba se ha partido del Informe de Desarrollo Humano del PNUD, que proporciona el PIB pc PPA. Esta cifra se ha multiplicado por la relación RNB/PIB media de la Iberoamérica no peninsular para obtener la RNB pc PPA. Por último se ha multiplicado esa cifra por el número de habitantes para obtener la cifra nacional. Se contrastó este resultado con el derivado de emplear los datos de PIB pc PPA construidos por Echevarría et al. (2003), quienes, aplicando diversas técnicas, concluyen que el PIB per cápita en Cuba en 2000 se hallaba en torno a los 5.500 \$. Los resultados fueron similares.

ANEXO II: RESULTADO DE LAS SIMULACIONES POR REGIONES EN CADA PAÍS

CUADRO II.1 FONDOS RECIBIDOS EN LAS REGIONES RECEPTORAS (\$). ARGENTINA

Región	Per cápita						Total					
	Escenario						Escenario					
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
Santiago del Estero	3,1	4,1	3,1	6,3	6,1	12,2	2681876	3516930	2698690	5380566	5267938	10440062
Formosa	2,5	3,2	2,5	5,0	4,9	9,6	1317940	1728306	1326203	2644142	2588794	5130503
Chaco	2,2	2,9	2,2	4,4	4,3	8,6	2309120	3028109	2323596	4632716	4535742	8988988
Misiones	1,9	2,4	1,9	3,7	3,6	7,2	1966687	2579053	1979017	3945704	3863111	7655959
Salta	1,9	2,4	1,9	3,7	3,6	7,2	2228204	2921998	2242173	4470377	4376801	8673996
Corrientes	1,8	2,4	1,8	3,6	3,6	7,0	1814300	2379217	1825674	3639974	3563781	7062743
Jujuy	1,8	2,4	1,8	3,6	3,5	7,0	1203137	1577757	1210680	2413816	2363290	4683595
Catamarca	1,5	2,0	1,5	3,0	3,0	5,9	577543	757373	581164	1158707	1134453	2248272
Tucumán	1,3	1,8	1,4	2,7	2,6	5,3	1965685	2577740	1978009	3943694	3861143	7652060
San Juan	1,0	1,3	1,0	1,9	1,9	3,7	660394	866020	664534	1324928	1297194	2570794
La Rioja	0,6	0,7	0,6	1,1	1,1	2,2	185343	243053	186505	371847	364064	721506
Entre Ríos	0,2	0,2	0,2	0,4	0,4	0,7	229641	301145	231081	460722	451078	893952

Fuente: Elaboración propia

CUADRO II.2 FONDOS RECIBIDOS EN LAS REGIONES RECEPTORAS (\$) BOLIVIA

Región	Per cápita						Total					
	Escenario						Escenario					
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
Potosí	4,5	5,9	4,6	9,1	8,9	17,6	3512339	4605974	3534359	7046698	6899194	13672904
Chuquisaca	4,3	5,7	4,4	8,7	8,5	16,9	2695054	3534211	2711950	5407004	5293823	10491361
Beni	4,1	5,4	4,1	8,2	8,0	15,9	1728664	2266917	1739502	3468166	3395569	6729379
La Paz	4,0	5,3	4,1	8,1	7,9	15,7	10959901	14372480	11028614	21988515	21528244	42664928
Cochabamba	3,8	4,9	3,8	7,6	7,4	14,7	6588436	8639874	6629742	13218178	12941490	25647599
Oruro	3,2	4,2	3,2	6,5	6,3	12,6	1422530	1865463	1431449	2853979	2794239	5537655
Santa Cruz	3,1	4,1	3,1	6,2	6,1	12,1	7899475	10359130	7949000	15848475	15516729	30751237
Pando	2,5	3,2	2,5	5,0	4,8	9,6	178757	234416	179878	358634	351127	695868

Fuente: Elaboración propia

CUADRO II.3 FONDOS RECIBIDOS EN LAS REGIONES RECEPTORAS (\$) BRASIL

Región	Per cápita						Total					
	Escenario						Escenario					
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
Piauí	4,3	5,6	4,3	8,6	8,4	16,6	12953415	16986713	13034626	25988041	25444050	50425320
Maranhão	4,0	5,2	4,0	8,0	7,8	15,5	24572092	32223090	24726144	49298236	48266308	95654741
Halagoas	3,6	4,8	3,6	7,3	7,1	14,1	11052842	14494359	11122137	22174979	21710804	43026729
Paraíba	3,6	4,7	3,6	7,3	7,1	14,1	13119814	17204923	13202068	26321882	25770903	51073081
Ceará	3,4	4,4	3,4	6,8	6,6	13,2	27804676	36462203	27978995	55783671	54615988	108238611
Pará	3,0	4,0	3,0	6,1	5,9	11,7	21453625	28133628	21588127	43041752	42140787	83515110
Pernambuco	2,8	3,7	2,8	5,6	5,5	10,9	23909769	31354540	24059669	47969438	46965325	93076437
Rio Grande do Norte	2,8	3,7	2,8	5,6	5,5	10,9	8526207	11181007	8579661	17105867	16747801	33190991
Bahía	2,4	3,1	2,4	4,8	4,7	9,3	33306731	43677430	33515545	66822276	65423529	129657125
Acre	2,3	3,0	2,3	4,6	4,6	9,0	1590623	2085894	1600595	3191218	3124418	6192009
Sergipe	2,2	2,9	2,2	4,5	4,4	8,7	4466348	5857032	4494349	8960698	8773129	17386691
Tocatins	2,1	2,8	2,2	4,3	4,2	8,3	2856548	3745990	2874457	5731005	5611041	11120028
Amapá	1,9	2,5	1,9	3,8	3,7	7,4	1164700	1527352	1172002	2336701	2287789	4533967

Roraima	1,4	1,8	1,4	2,8	2,7	5,4	558215	732026	561714	1119929	1096486	2173030
Rondônia	1,2	1,6	1,2	2,4	2,4	4,7	1872480	2455513	1884219	3756699	3678063	7289228
Goías	0,8	1,1	0,8	1,6	1,6	3,2	4684261	6142797	4713629	9397890	9201170	18234988
Mato Grosso do Sul	0,4	0,6	0,5	0,9	0,9	1,7	1032595	1354114	1039069	2071664	2028300	4019708
Minas Gerais	0,2	0,2	0,2	0,3	0,3	0,6	2975223	3901617	2993876	5969099	5844152	11582009

Fuente: Elaboración propia

CUADRO II.4 FONDOS RECIBIDOS EN LAS REGIONES RECEPTORAS (\$).CHILE

Región	Per cápita						Total					
	Escenario						Escenario					
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
Araucanía	2,5	3,3	2,6	5,1	5,0	9,9	2454691	3219007	2470081	4924772	4821685	9555672
Coquimbo	1,4	1,8	1,4	2,8	2,7	5,4	964341	1264608	970387	1934729	1894230	3754008
Maule	0,6	0,8	0,6	1,2	1,2	2,4	612884	803717	616726	1229610	1203871	2385846

Fuente: Elaboración propia

CUADRO II.5 FONDOS RECIBIDOS EN LAS REGIONES RECEPTORAS (\$).COLOMBIA

Región	Per cápita						Total					
	Escenario						Escenario					
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
Putumayo	5,0	6,6	5,1	10,1	9,9	19,6	1614247	2116874	1624367	3238614	3170823	6283974
Guanía	4,8	6,3	4,9	9,7	9,5	18,8	176049	230865	177152	353201	345808	685325
Chocó	4,6	6,0	4,6	9,2	9,0	17,9	2152906	2823255	2166403	4319309	4228896	8380876
Sucre	4,6	6,0	4,6	9,2	9,0	17,8	3629757	4759953	3652514	7282271	7129836	14129994
Amazonas	4,4	5,8	4,4	8,8	8,7	17,2	302066	396120	303960	606026	593340	1175889
Guaviare	4,4	5,7	4,4	8,8	8,6	17,0	428548	561985	431235	859783	841786	1668261
Nariño	4,3	5,7	4,4	8,7	8,5	16,9	6855906	8990626	6898889	13754795	13466875	26688812
Magdalena	4,2	5,5	4,3	8,5	8,3	16,4	4988442	6541691	5019717	10008159	9798665	19419111
Norte Santander	4,1	5,3	4,1	8,1	8,0	15,8	5140365	6740917	5172592	10312956	10097082	20010516
Caquetá	4,0	5,2	4,0	8,0	7,9	15,6	1709014	2241149	1719729	3428743	3356971	6652886

Vichada	3,8	4,9	3,8	7,6	7,4	14,7	228020	299018	229449	457469	447893	887639
Cauca	3,7	4,9	3,8	7,5	7,3	14,6	4808598	6305848	4838745	9647343	9445401	18719008
Vaupés	3,5	4,6	3,5	7,1	6,9	13,7	137908	180848	138772	276680	270889	536851
Quindío	3,5	4,6	3,5	7,0	6,9	13,6	1900825	2492684	1912742	3813567	3733740	7399570
Boyacá	2,7	3,6	2,7	5,5	5,4	10,6	3450596	4525007	3472230	6922826	6777915	13432552
Risaralda	2,7	3,5	2,7	5,4	5,3	10,5	2464399	3231738	2479849	4944248	4840754	9593463
Tolima	2,7	3,5	2,7	5,4	5,3	10,5	3690946	4840194	3714086	7405033	7250028	14368191
Bolívar	2,6	3,4	2,6	5,2	5,1	10,2	5028828	6594651	5060356	10089184	9877993	19576324
Córdoba	2,6	3,4	2,6	5,2	5,1	10,2	3956119	5187934	3980922	7937041	7770900	15400461
Cesar	2,5	3,3	2,5	5,0	4,9	9,6	2302905	3019959	2317343	4620248	4523535	8964795
Huila	2,5	3,2	2,5	4,9	4,8	9,6	2546662	3339615	2562629	5109291	5002342	9913700
Caldas	2,3	3,0	2,3	4,6	4,5	9,0	2249303	2949667	2263405	4512708	4418246	8756133
Atlántico	2,1	2,7	2,1	4,2	4,1	8,1	4636824	6080590	4665894	9302719	9107991	18050325
Cundinamarca	1,4	1,8	1,4	2,7	2,7	5,3	3201206	4197963	3221275	6422481	6288044	12461719
Meta	1,2	1,6	1,2	2,4	2,4	4,7	985738	1292666	991918	1977655	1936258	3837300
Valle	1,2	1,6	1,2	2,4	2,3	4,6	5048321	6620214	5079971	10128292	9916283	19652207
Arauca	1,0	1,4	1,1	2,1	2,1	4,1	249536	327234	251101	500637	490157	971399
La Guajira	0,9	1,2	0,9	1,8	1,8	3,6	656403	860787	660519	1316922	1289356	2555261
Antioquia	0,6	0,8	0,6	1,3	1,3	2,5	3733541	4896052	3756948	7490489	7333696	14534005

Fuente: Elaboración propia

CUADRO II.6 FONDOS RECIBIDOS EN LAS REGIONES RECEPTORAS (\$).COSTA RICA

Región	Per cápita						Total					
	Escenario						Escenario					
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
Limón	2,2	2,9	2,2	4,4	4,3	8,5	911969	1195928	917686	1829655	1791356	3550131
Puntarenas	0,5	0,7	0,5	1,0	1,0	2,0	218830	286967	220202	439032	429842	851867
Guanacaste	0,2	0,3	0,2	0,4	0,4	0,8	67981	89148	68407	136387	133532	264636

Fuente: Elaboración propia

CUADRO II.7 FONDOS RECIBIDOS EN LAS REGIONES RECEPTORAS (\$). CUBA

Región	Per cápita						Total					
	Escenario						Escenario					
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
Santiago de Cuba	2,3	3,1	2,3	4,7	4,6	9,1	2434966	3193140	2450232	4885197	4782939	9478885
Guantánamo	2,3	3,0	2,3	4,6	4,6	9,0	1184279	1553027	1191704	2375983	2326248	4610185
La Habana	2,2	2,9	2,3	4,5	4,4	8,7	1651462	2165677	1661816	3313278	3243923	6428845
Isla de la Juventud	2,2	2,9	2,2	4,5	4,4	8,6	192019	251807	193223	385241	377177	747494
Pinar del Río	2,2	2,9	2,2	4,5	4,4	8,6	1622268	2127393	1632439	3254707	3186579	6315199
Sancti Spiritus	2,2	2,9	2,2	4,4	4,3	8,5	1009297	1323561	1015625	2024922	1982535	3929012
Granma	2,1	2,8	2,1	4,3	4,2	8,3	1777484	2330939	1788628	3566113	3491466	6919428
Las Tunas	2,1	2,8	2,1	4,3	4,2	8,3	1135136	1488583	1142253	2277389	2229718	4418882
Holguín	2,1	2,7	2,1	4,2	4,1	8,1	2164129	2837972	2177697	4341825	4250941	8424565
Villa Clara	2,1	2,7	2,1	4,2	4,1	8,1	1698192	2226957	1708839	3407031	3335714	6610757
Cienfuegos	2,0	2,7	2,0	4,1	4,0	7,9	810818	1063282	815901	1626720	1592669	3156369
Camagüey	2,0	2,6	2,0	4,0	3,9	7,8	1575236	2065717	1585112	3160348	3094195	6132112
Matanzas	1,9	2,5	1,9	3,9	3,8	7,5	1312299	1720909	1320526	2632825	2577714	5108543
Ciego de Avila	1,9	2,4	1,9	3,7	3,6	7,2	778268	1020597	783147	1561415	1528731	3029657
Ciudad de La Habana	1,9	2,4	1,9	3,7	3,6	7,2	4019636	5271227	4044836	8064472	7895664	15647720

Fuente: Elaboración propia

CUADRO II.8 FONDOS RECIBIDOS EN LAS REGIONES RECEPTORAS (\$). ECUADOR

Región	Per cápita						Total					
	Escenario						Escenario					
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
Morona Santiago	4,5	5,9	4,5	9,0	8,8	17,5	614047	805243	617897	1231944	1206157	2390375
Bolívar	4,5	5,8	4,5	8,9	8,8	17,3	809263	1061243	814336	1623599	1589614	3150315
Zamora Chinchipe	4,2	5,6	4,3	8,5	8,3	16,5	371342	486967	373671	745013	729418	1445569
Napo	4,2	5,5	4,2	8,4	8,2	16,3	411875	540121	414458	826333	809036	1603357
Chimborazo	4,0	5,2	4,0	8,0	7,8	15,5	1783235	2338480	1794415	3577649	3502761	6941813

Loja	3,7	4,8	3,7	7,4	7,2	14,3	1610171	2111529	1620266	3230437	3162817	6268108
Carchi	3,4	4,5	3,5	6,9	6,7	13,4	576165	755565	579777	1155942	1131745	2242906
Manabí	3,1	4,1	3,2	6,3	6,2	12,2	4201215	5509345	4227554	8428770	8252336	16354577
Los Ríos	3,1	4,1	3,1	6,2	6,1	12,0	2331261	3057144	2345877	4677138	4579234	9075180
Imbabura	3,0	3,9	3,0	6,0	5,9	11,7	1200661	1574510	1208188	2408849	2358426	4673956
Cañar	2,8	3,7	2,8	5,6	5,5	10,9	635457	833319	639441	1274898	1248212	2473720
El Oro	2,2	2,9	2,2	4,4	4,3	8,5	1368847	1795064	1377429	2746276	2688790	5328676
Tungurahua	2,1	2,7	2,1	4,1	4,1	8,0	1044456	1369667	1051004	2095460	2051597	4065879
Guayas	1,4	1,9	1,5	2,9	2,8	5,6	5341354	7004488	5374841	10716194	10491879	20792931
Cotopaxi	0,9	1,2	0,9	1,8	1,8	3,6	371002	486521	373328	744330	728749	1444244
Esmeraldas	0,8	1,0	0,8	1,5	1,5	2,9	334914	439196	337014	671928	657863	1303761
Pichincha	0,5	0,6	0,5	0,9	0,9	1,8	1259583	1651778	1267480	2527062	2474165	4903329
Azuay	0,4	0,5	0,4	0,8	0,8	1,6	278497	365213	280243	558740	547045	1084140

Fuente: Elaboración propia

CUADRO II.9 FONDOS RECIBIDOS EN LAS REGIONES RECEPTORAS (\$). EL SALVADOR

Región	Per cápita						Total					
	Escenario						Escenario					
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
Morazán	3,9	5,2	4,0	7,9	7,7	15,3	713203	935273	717675	1430878	1400926	2776372
Cabañas	3,8	4,9	3,8	7,6	7,4	14,7	597139	783070	600883	1198022	1172944	2324555
San Vicente	3,7	4,9	3,7	7,4	7,3	14,4	2335769	3063057	2350413	4686183	4588090	9092731
Ahuachapán	3,6	4,7	3,6	7,2	7,0	13,9	1321296	1732708	1329580	2650877	2595387	5143570
Cuscatlán	3,5	4,5	3,5	7,0	6,8	13,5	750563	984265	755268	1505831	1474310	2921805
La Paz	3,4	4,4	3,4	6,7	6,6	13,1	1102338	1445573	1109249	2211588	2165294	4291205
Usulután	3,3	4,4	3,4	6,7	6,5	13,0	1172552	1537649	1179903	2352455	2303213	4564534
La Unión	3,2	4,3	3,3	6,5	6,4	12,6	1000762	1312369	1007037	2007799	1965771	3895788
Chalatenango	3,0	4,0	3,0	6,1	5,9	11,8	619819	812811	623705	1243523	1217494	2412843
Santa Ana	3,0	3,9	3,0	6,0	5,8	11,5	518992	680591	522246	1041239	1019443	2020344
San Miguel	2,6	3,5	2,6	5,3	5,2	10,2	1471718	1929966	1480945	2952662	2890856	5729133

Sonsonate	2,2	2,9	2,2	4,4	4,3	8,5	1154726	1514273	1161966	2316692	2268198	4495143
La Libertad	1,7	2,3	1,8	3,5	3,4	6,8	1439406	1887592	1448430	2887835	2827386	5603347
San Salvador	0,3	0,4	0,3	0,6	0,6	1,1	669016	877327	673210	1342226	1314130	2604359

Fuente: Elaboración propia

CUADRO II.10 FONDOS RECIBIDOS EN LAS REGIONES RECEPTORAS (\$). GUATEMALA

Región	Per cápita						Total					
	Escenario						Escenario					
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
Huehuetenango	5,9	7,8	6,0	11,9	11,7	23,2	6231811	8172207	6270881	12502692	12240981	24259321
San Marcos	5,1	6,6	5,1	10,1	9,9	19,7	4705274	6170352	4734773	9440047	9242445	18316786
Jutiapa	4,8	6,3	4,8	9,6	9,4	18,6	2203053	2889017	2216865	4419918	4327399	8576091
Jalapa	4,7	6,2	4,7	9,4	9,2	18,3	1341329	1758978	1349738	2691067	2634736	5221552
Quetzaltenango	4,7	6,1	4,7	9,4	9,2	18,2	3427824	4495144	3449314	6877139	6733184	13343904
Alta Verapaz	4,6	6,1	4,7	9,3	9,1	18,1	4694999	6156879	4724434	9419434	9222263	18276790
Quiché	4,5	5,9	4,6	9,1	8,9	17,6	3940985	5168087	3965692	7906677	7741172	15341546
Petén	4,0	5,3	4,1	8,1	7,9	15,7	2096301	2749025	2109444	4205744	4117708	8160523
Esquintla	3,6	4,8	3,7	7,3	7,2	14,2	2470028	3239119	2485513	4955541	4851810	9615374
Santa Rosa	3,4	4,4	3,4	6,8	6,7	13,2	1187212	1556874	1194655	2381868	2332009	4621604
Zacapa	2,5	3,3	2,5	5,0	4,9	9,8	602244	789765	606020	1208264	1182972	2344428
Sololá	2,5	3,3	2,5	5,0	4,9	9,7	968890	1270573	974964	1943855	1903165	3771715
Sacatepéquez	2,5	3,2	2,5	4,9	4,8	9,6	768763	1008133	773583	1542346	1510061	2992657
Chiquimula	1,6	2,1	1,6	3,1	3,1	6,1	577661	757527	581283	1158944	1134685	2248732
El Progreso	0,5	0,6	0,5	0,9	0,9	1,8	76813	100730	77294	154107	150881	299017

Fuente: Elaboración propia

CUADRO II.11 FONDOS RECIBIDOS EN LAS REGIONES RECEPTORAS (\$). HONDURAS

Región	Per cápita						Total					
	Escenario						Escenario					
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
Lempira	5,6	7,4	5,6	11,3	11,0	21,8	1749016	2293606	1759981	3508997	3435545	6808605
Intibucá	5,3	7,0	5,4	10,7	10,5	20,8	1208390	1584645	1215965	2424355	2373608	4704043
Ocotepeque	5,3	6,9	5,3	10,6	10,4	20,6	689628	904357	693952	1383579	1354618	2684598
Santa Bárbara	5,2	6,8	5,2	10,4	10,2	20,2	2001102	2624184	2013648	4014750	3930712	7789932
Copán	5,2	6,8	5,2	10,4	10,2	20,2	1745300	2288733	1756242	3501542	3428247	6794140
La Paz	5,0	6,6	5,1	10,1	9,9	19,6	956677	1254556	962674	1919351	1879174	3724170
Olancho	4,9	6,4	4,9	9,8	9,6	19,1	2391939	3136715	2406935	4798873	4698422	9311387
El Paraíso	4,8	6,3	4,8	9,6	9,4	18,7	1975798	2591001	1988185	3963983	3881007	7691426
Gracias a Dios	4,7	6,2	4,8	9,5	9,3	18,5	372457	488429	374792	747249	731607	1449908
Colón	4,7	6,2	4,8	9,5	9,3	18,5	1361447	1785360	1369982	2731429	2674254	5299869
Choluteca	4,7	6,1	4,7	9,4	9,2	18,2	2064178	2706900	2077119	4141297	4054610	8035475
Comayagua	4,6	6,0	4,6	9,2	9,0	17,8	1950468	2557785	1962697	3913165	3831253	7592823
Francisco Morazán	4,5	5,9	4,5	9,0	8,8	17,5	1289852	1691473	1297939	2587791	2533622	5021162
Yoro	4,4	5,8	4,5	8,9	8,7	17,2	2437839	3196908	2453123	4890963	4788583	9490071
Valle	4,4	5,7	4,4	8,8	8,6	17,1	736444	965751	741062	1477506	1446578	2866846
Atlántida	3,3	4,4	3,3	6,7	6,5	12,9	1307010	1713973	1315204	2622214	2567325	5087954
Islas de la Bahía	2,9	3,8	2,9	5,8	5,6	11,2	117866	154566	118605	236472	231522	458832
Cortés	2,7	3,5	2,7	5,3	5,2	10,4	3956914	5188976	3981721	7938635	7772461	15403555
Distrito Central	1,3	1,7	1,3	2,6	2,5	5,0	1441485	1890320	1450522	2892008	2831471	5611443

Fuente: Elaboración propia

CUADRO II.12 FONDOS RECIBIDOS EN LAS REGIONES RECEPTORAS (\$). MÉXICO

Región	Per cápita						Total					
	Escenario						Escenario					
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
Chiapas	2,8	3,7	2,8	5,6	5,5	10,9	12372246	16224585	12449812	24822058	24302474	48162931

Oaxaca	2,3	3,0	2,3	4,5	4,4	8,8	8377256	10985678	8429777	16807033	16455223	32611155
Tlaxcala	1,6	2,1	1,6	3,2	3,2	6,3	1751028	2296244	1762006	3513034	3439497	6816437
Guerrero	1,3	1,7	1,3	2,6	2,6	5,1	4376224	5738847	4403661	8779885	8596101	17035855
Zacatecas	1,3	1,7	1,3	2,6	2,5	5,0	1754121	2300300	1765118	3519239	3445573	6828477
Michoacán	1,3	1,7	1,3	2,5	2,5	4,9	5198648	6817348	5231241	10429889	10211567	20237404
Hidalgo	1,0	1,4	1,0	2,1	2,0	4,0	2491569	3267367	2507190	4998758	4894123	9699230
Nayarit	1,0	1,3	1,0	1,9	1,9	3,7	912420	1196519	918140	1830560	1792242	3551886
Veracruz	0,7	0,9	0,7	1,4	1,3	2,6	4792699	6284999	4822747	9615446	9414172	18657118
Tabasco	0,2	0,3	0,2	0,4	0,4	0,8	444998	583556	447787	892785	874097	1732296

Fuente: Elaboración propia

CUADRO II.13 FONDOS RECIBIDOS EN LAS REGIONES RECEPTORAS (\$). NICARAGUA

Región	Per cápita						Total					
	Escenario						Escenario					
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
Caribe	5,3	7,0	5,4	10,7	10,5	20,8	4020485	5272341	4045691	8066175	7897331	15651025
Centro Norte	5,0	6,5	5,0	10,0	9,8	19,4	4892653	6416076	4923327	9815980	9610509	19046220
Norte	5,0	6,5	5,0	10,0	9,8	19,4	2804306	3677481	2821888	5626194	5508424	10916660
Centro Sur	4,9	6,4	4,9	9,8	9,6	18,9	2346035	3076518	2360743	4706778	4608254	9132693
Pacífico Norte	4,9	6,4	4,9	9,7	9,5	18,9	3593157	4711956	3615683	7208840	7057942	13987513
Centro	3,4	4,4	3,4	6,8	6,6	13,2	5951914	7805158	5989229	11941142	11691186	23169731

Fuente: Elaboración propia

CUADRO II.14 FONDOS RECIBIDOS EN LAS REGIONES RECEPTORAS (\$). PANAMÁ

Región	Per cápita						Total					
	Escenario						Escenario					
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
Ngöbe Buglé	6,3	8,2	6,3	12,5	12,3	24,3	811206	1063791	816292	1627498	1593431	3157881
Kuna Yala	5,5	7,2	5,5	11,0	10,8	21,3	209578	274834	210892	420469	411668	815848
Emberá	5,4	7,1	5,5	10,9	10,7	21,2	52858	69317	53190	106048	103828	205768

Darién	3,9	5,1	3,9	7,8	7,6	15,1	179018	234759	180141	359159	351641	696886
Bocas del Toro	3,2	4,2	3,2	6,4	6,2	12,3	333572	437436	335663	669235	655226	1298535
Veraguas	3,0	4,0	3,0	6,0	5,9	11,7	742179	973271	746832	1489011	1457842	2889169
Coclé	2,9	3,8	2,9	5,8	5,7	11,3	695132	911575	699490	1394622	1365430	2706025
Chiriquí	1,5	2,0	1,5	3,0	2,9	5,8	651015	853721	655096	1306111	1278771	2534284
Herrera	1,4	1,8	1,4	2,8	2,7	5,4	168231	220613	169285	337516	330451	654892
Los Santos	1,1	1,5	1,1	2,3	2,2	4,4	112350	147332	113054	225404	220686	437358
Colón	0,2	0,3	0,2	0,5	0,5	0,9	57284	75120	57643	114926	112521	222995

Fuente: Elaboración propia

CUADRO II.15 FONDOS RECIBIDOS EN LAS REGIONES RECEPTORAS (\$). PARAGUAY

Régión única	Per cápita						Total					
	Escenario						Escenario					
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
Paraguay	3,4	4,4	3,4	6,8	6,6	13,1	21035807	27585714	21167689	42203496	41320078	81888619

Fuente: Elaboración propia

CUADRO II.16 FONDOS RECIBIDOS EN LAS REGIONES RECEPTORAS (\$). PERÚ

Región	Per cápita						Total					
	Escenario						Escenario					
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
Amazonas	5,5	7,1	5,5	10,9	10,7	21,2	2145362	2813362	2158812	4304173	4214077	8351508
Apurímac	5,1	6,7	5,1	10,3	10,0	19,9	2148882	2817978	2162354	4311236	4220991	8365211
Ayacucho	5,1	6,7	5,1	10,3	10,0	19,9	3241816	4251218	3262140	6503956	6367813	12619807
Huanuco	4,3	5,6	4,3	8,6	8,4	16,7	3158699	4142221	3178502	6337201	6204549	12296248
Puno	4,0	5,2	4,0	7,9	7,8	15,4	4986160	6538698	5017420	10003581	9794182	19410226
Huancavelica	3,7	4,9	3,8	7,5	7,4	14,6	1695836	2223868	1706468	3402305	3331087	6601587
Cusco	3,4	4,5	3,4	6,8	6,7	13,3	4029807	5284565	4055071	8084878	7915642	15687313
Piura	3,3	4,4	3,4	6,7	6,6	13,0	5601994	7346283	5637115	11239108	11003847	21807555
Ancash	3,3	4,3	3,3	6,6	6,4	12,7	3412233	4474698	3433625	6845858	6702558	13283209

Cajamarca	3,3	4,3	3,3	6,6	6,4	12,7	4454964	5842104	4482894	8937858	8750768	17342376
Ucayali	3,1	4,0	3,1	6,2	6,0	11,9	1264762	1658570	1272691	2537453	2484338	4923491
Madre de Dios	3,1	4,0	3,1	6,1	6,0	11,9	292548	383638	294382	586930	574644	1138836
San Martín	3,0	3,9	3,0	6,0	5,9	11,7	2047691	2685279	2060528	4108219	4022224	7971292
Lambayeque	2,8	3,7	2,8	5,6	5,5	10,9	3099468	4064547	3118900	6218367	6088202	12065671
Callao	2,7	3,5	2,7	5,4	5,3	10,5	2250497	2951233	2264606	4515103	4420591	8760780
Junin	2,7	3,5	2,7	5,3	5,2	10,3	2886674	3785496	2904772	5791446	5670218	11237304
La Libertad	2,6	3,4	2,6	5,2	5,1	10,1	4077375	5346945	4102938	8180313	8009080	15872490
Tumbes	2,5	3,3	2,5	5,1	5,0	9,8	495150	649324	498254	993404	972609	1927529
Loreto	2,5	3,2	2,5	4,9	4,8	9,5	2219426	2910487	2233340	4452767	4359560	8639827
Ica	1,7	2,2	1,7	3,4	3,3	6,6	1152822	1511775	1160049	2312871	2264457	4487727
Arequipa	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,3	80104	105046	80606	160711	157347	311831

Fuente: Elaboración propia

CUADRO II.17 FONDOS RECIBIDOS EN LAS REGIONES RECEPTORAS (\$). R. B. DE VENEZUELA

Región	Per cápita						Total					
	Escenario						Escenario					
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
Apure	1,0	1,3	1,0	2,0	2,0	3,9	480882	630615	483897	964780	944585	1871989
Portuguesa	0,7	1,0	0,7	1,5	1,4	2,9	659802	865244	663939	1323741	1296032	2568491
Yaracuy	0,7	0,9	0,7	1,4	1,4	2,7	432107	566651	434816	866922	848776	1682113
Sucre	0,7	0,9	0,7	1,3	1,3	2,6	602733	790405	606511	1209244	1183931	2346329
Trujillo	0,4	0,5	0,4	0,8	0,8	1,5	289353	379448	291167	580520	568368	1126399
Barinas	0,0	0,1	0,0	0,1	0,1	0,2	33939	44507	34152	68091	66665	132118

Fuente: Elaboración propia

CUADRO II.18 FONDOS RECIBIDOS EN LAS REGIONES RECEPTORAS (\$). REPÚBLICA DOMINICANA

Región	Per cápita						Total					
	Escenario						Escenario					
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
Enriquillo	3,6	4,7	3,6	7,2	7,0	14,0	1295484	1698858	1303606	2599089	2544684	5043085
El Valle	3,5	4,7	3,6	7,1	7,0	13,8	1833230	2404042	1844723	3677954	3600965	7136436
Noroeste	2,8	3,7	2,8	5,7	5,5	11,0	1133190	1486031	1140295	2273485	2225896	4411307
Valdesia	2,6	3,4	2,6	5,2	5,1	10,0	2706232	3548870	2723198	5429430	5315779	10534874
Este	2,0	2,7	2,1	4,1	4,0	7,9	2111176	2768531	2124412	4235587	4146927	8218428
Cibao Central	2,0	2,7	2,0	4,1	4,0	7,9	1501243	1968685	1510655	3011899	2948853	5844071
Nordeste	2,0	2,6	2,0	4,0	3,9	7,8	1249937	1639129	1257773	2507711	2455218	4865781
Norcentral	1,3	1,7	1,3	2,6	2,6	5,1	2128536	2791297	2141880	4270416	4181026	8286007

Fuente: Elaboración propia

CUADRO II.19 FONDOS RECIBIDOS EN LAS REGIONES RECEPTORAS (\$). URUGUAY

Región	Per cápita						Total					
	Escenario						Escenario					
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
Canelones	2,9	3,8	2,9	5,9	5,7	11,4	1527798	2003507	1537376	3065173	3001012	5947441
Rivera	2,3	3,0	2,3	4,6	4,5	8,9	253942	333012	255534	509477	498812	988552
Artigas	1,8	2,4	1,8	3,7	3,6	7,1	149417	195941	150354	299771	293497	581655
San José	1,5	1,9	1,5	2,9	2,9	5,7	159256	208843	160254	319510	312822	619955
Cerro Largo	1,4	1,8	1,4	2,7	2,7	5,3	123574	162051	124349	247923	242733	481052
Salto	1,1	1,5	1,1	2,3	2,2	4,4	146538	192165	147456	293994	287840	570445
Lavalleja	0,9	1,2	0,9	1,9	1,8	3,6	57911	75943	58274	116185	113753	225438
Treinta y Tres	0,6	0,8	0,6	1,3	1,3	2,5	32895	43137	33101	65995	64614	128053
Tacuarembó	0,4	0,6	0,4	0,9	0,8	1,7	40209	52729	40461	80671	78982	156528
Soriano	0,4	0,5	0,4	0,7	0,7	1,5	32802	43015	33008	65810	64432	127692
Rocha	0,3	0,4	0,3	0,5	0,5	1,1	19837	26013	19961	39797	38964	77220

Fuente: Elaboración propia

1 Los doce EEmm que se incorporaron en 2004 y 2007 a la UE, además de España, Grecia y Portugal.

2 Véase, por ejemplo, Puga y Venables (1997), Venables y Gasiorok (1999), Bougheas et al (2000), Rodríguez-Pose y Fratesi (2004), de la Fuente y Domenech (2006) o Beugelsdijk y Eijffinger (2005), Fayolle y Lecuyer (2000).

3 Véase Durán y Maldonado (2005) y Vaillant (2007).

4 Véase Lorenzo y Vaillant (2005)

5 Las cifras corresponden a emigrantes documentados. La cifra real es con toda seguridad superior.

6 En realidad, las cifras de extranjeros residentes en los países iberoamericanos y emigrantes de estos países no se refieren exactamente al mismo concepto, pero son de utilidad para compararlas. Además, en el caso latinoamericano se incluye a Haití, lo que no ocurre en el caso iberoamericano. Con todo, los datos de este país no tienen la suficiente importancia para sesgar el resultado final.

7 En realidad, su estudio se refiere a América Latina y el Caribe, pero buena parte de sus conclusiones son extrapolables a la Iberoamérica no peninsular.

8 Se trata de una descomposición realizada sobre el Índice de Theil (0). Como se sabe, dicho Índice mide el grado de dispersión de una muestra y su valor crece a medida que aumenta la dispersión. En el caso de la UE su valor fue 0,09 y en Iberoamérica 0,15.

Véase anexo I

9 En el anexo II se recogen las cantidades recibidas en cada escenario por las regiones receptoras de cada país.

