

Propuesta para un área eurolatinoamericana de comercio justo, fondos de convergencia y cohesión social

Juan de Dios Izquierdo y Rubén D. Torres Kumbrián

Proyecto original y contribuciones al texto:

Nicolás Sartorius y Vicente Palacio

Documento de Trabajo 50/2010



Juan de Dios Izquierdo Collado

Profesor titular de Sociología y coordinador de la titulación de Trabajo Social en la Universidad Nacional de Educación a Distancia (UNED), Facultad de Ciencias Políticas y Sociología. Ha sido senador (1982-86) y diputado (1986-94) en el Parlamento Español, y también parlamentario europeo (1994-2004). Fue ponente en el Parlamento Europeo del Primer Informe Trienal de la Cohesión, y ponente en el Parlamento Europeo del Libro Blanco del Transporte. Desde junio de 2007, es miembro del Panel de Expertos de Opex de la Fundación Alternativas.

Rubén Darío Torres Kumbrián

Profesor de Sociología de la UCLM y profesor invitado de la Universidad de Varsovia. Es doctor por la UCLM y licenciado en Ciencias Políticas y Sociología por la UNED, máster en Derecho comunitario por la UCLM y diplomado en Trabajo Social por la UNED. Autor de más 150 artículos y coautor de 14 libros, entre sus investigaciones destacan su tesis La Cohesión económica y social en la UE y sus perspectivas frente a la ampliación comunitaria, Vols. I y II. Desde junio de 2007, es miembro del Panel de Expertos de Opex de la Fundación Alternativas.

Nicolás Sartorius, vicepresidente ejecutivo de la Fundación Alternativas.

Vicente Palacio, subdirector de Opex.

Ninguna parte ni la totalidad de este documento puede ser reproducida, grabada o transmitida en forma alguna ni por cualquier procedimiento, ya sea electrónico, mecánico, reprográfico, magnético o cualquier otro, sin autorización previa y por escrito de la Fundación Alternativas.

© Fundación Alternativas

© Juan de Dios Izquierdo y Rubén D. Torres Kumbrián

ISBN: 978-84-92424-75-7

Depósito Legal: M-23117-2009

Impreso en papel ecológico 



Índice

Resumen	5
1. Claves comprensivas	7
2. La cohesión europea como referente	10
2.1 La cohesión social en la asociación estratégica Unión Europea-América Latina y Caribe	10
2.2 La IV Cumbre Sindical Unión Europea-América Latina y Caribe	11
2.3 El interés de las organizaciones internacionales por la cohesión	12
2.4 El interés de los países emergentes por la cohesión	13
2.5 Experiencias en América Latina	13
3. Síntesis de la cohesión eurolatinoamericana	14
3.1 La cohesión es una de las grandes políticas europeas	14
3.2 Zona de cohesión y zona de libre cambio	15
3.3 Todos los Estados ganan: contribuyentes netos y receptores netos	16
3.4 Posibilidades de transferencia del paradigma de la convergencia con cohesión europea hacia América Latina: un modelo de globalización justa	18
3.5 Presupuesto y socios	20
3.6 Política de convergencia y cohesión: áreas de inversión prioritarias	25
3.7 Modelo de implementación, según la experiencia europea	27
3.8 ¿Qué papel puede desempeñar la Unión Europea?	29
3.9 Cohesión y cooperación al desarrollo: instrumentos distintos, objetivos comunes	30
4. El coste de la no cohesión	33
Anexo	35

Resumen

La experiencia europea en materia de cohesión económica social y territorial permite un análisis de resultados, por su extensión en el tiempo y su intensidad en la aplicación. La conclusión fundamental que se extrae de dicha experiencia es que el modelo de apertura comercial con igualdad competitiva ha superado al modelo de zona de libre comercio estricto. La política de cohesión ha permitido a las regiones y los países menos favorecidos de la Unión Europea alcanzar un nivel de competitividad suficiente para estar en el mercado sin producir la exclusión social que en su momento se derivó de la aplicación estricta del “Consenso de Washington”. Las bases de la política de cohesión europea son: normas claras, directrices científicas orientadas a las reformas estructurales, mutuo beneficio y presupuesto adecuado, para invertir en las regiones con desigualdad competitiva, en un proceso de apertura comercial (véase Anexo).

Diversas instancias (sindicatos, instituciones, gobiernos) están lanzando mensajes para avanzar en políticas de convergencia y cohesión y aprovechar la experiencia europea como referente exitoso para la integración social y regional latinoamericana. Es preciso responder a las siguientes cuestiones:

- ¿Puede el paradigma europeo aplicarse para lograr la cohesión en América Latina?
- ¿Quiénes serían los socios?

- ¿Se dan los lazos adecuados para promover una cohesión eurolatinoamericana?
- ¿De qué nivel presupuestario se debería dotar?
- ¿Además de para América Latina, la cohesión eurolatinoamericana es beneficiosa para Europa?
- ¿Pueden servir los fondos eurolatinoamericanos para desbloquear las negociaciones comerciales de la Unión Europea con Mercosur y/u otros bloques regionales o países de la zona?
- ¿Se dan las condiciones políticas y económicas para implementar la cohesión eurolatinoamericana?
- Finalmente, ¿cuál es el coste de la no cohesión en América Latina?

1. Claves comprensivas

- **Objeto:** *cohesión económica social y territorial eurolatinoamericana*. El fin es contribuir a que se pueda ir alcanzando un nivel de competitividad con cohesión en los países de América Latina por medio de la confluencia del esfuerzo de la Unión Europea y América Latina.
- **Modelo:** transferencia, adaptada a Latinoamérica, del paradigma de “cohesión económica y social europea”, con partenariado europeo, en un horizonte de espacio de creciente apertura comercial.
- **Impacto:** creación de una zona eurolatinoamericana de intercambio económico con capacidad competitiva en todas las regiones de Latinoamérica.
- **Instrumento:** política de cohesión eurolatinoamericana que aporte los fondos estructurales dirigidos a reformas estructurales que aumenten la productividad o generen aparato productivo, especialmente en los Estados y regiones desfavorecidos de Latinoamérica.
- **Presupuesto:** dedicar a título de ejemplo el 1% del montante del PIB latinoamericano a crear las condiciones de competitividad suficiente, mediante inversiones en los ámbitos que se consideren más adecuados para Latinoamérica y que en el caso europeo fueron: infraestructura energética, infraestructura viaria, transporte, medio ambiente, comunicaciones, formación, investigación, tecnologías de la información y la comunicación, y reindustrialización. Utilizando esta referencia, el montante de la cohesión eurolatinoamericana

ascendería a 36.000 millones de dólares anuales, aproximadamente (véanse Anexo). En el supuesto de que se partiera del 0,5% del montante del PIB –que podría parecer más realista en las condiciones actuales–, el montante sería de 18.000 millones de dólares o 13.850 millones de euros.

- **Presupuesto inicial:** comenzando, como proyección teórica, la implementación de la política de cohesión eurolatinoamericana por los países de Mercosur, el presupuesto se estima en unos 16.000 millones de dólares anuales, quedando abierta la participación presupuestaria concreta de cada uno de los socios. Suponiendo que, en este caso, partiéramos del 0,5% del PIB de Mercosur, la cantidad sería de 8.000 millones de dólares o 6.150 millones de euros.
- **Elegibilidad:** las *ratios* socioeconómicas comparativas analíticas serán latinoamericanas, referidas a los Estados que participen en cada momento. Los porcentajes de elegibilidad de los Estados y las regiones, para recibir inversiones de cohesión, se efectuarán con arreglo a ellas.
 - **Estados beneficiarios:** los Estados latinoamericanos que se encuentren en un nivel de renta per cápita con paridad de compra inferior al 50% de la media de la zona eurolatinoamericana, podrán recibir fondos estructurales, destinados a inversiones estratégicas estatales o plurirregionales.
 - **Regiones beneficiarias:** las regiones latinoamericanas que se encuentren en un nivel de renta per cápita con paridad de compra inferior al 60% de la media de la zona latinoamericana podrán recibir fondos estructurales, destinados a inversiones productivas en su ámbito territorial.
- **Inversiones para el cambio estructural:** todas las inversiones serían acordadas en áreas de valor añadido para el aumento de la competitividad y plasmadas en un documento denominado Plan de Cohesión Eurolatinoamericano.
- **Arquitectura institucional:** existirán dispositivos institucionales compartidos de decisión política y presupuestaria, de control de las inversiones y de gestión de los proyectos.
- **Contexto de implementación:** la propuesta por parte europea de los fondos eurolatinoamericanos se plantea como un elemento esencial de la integración

Propuesta para un área eurolatinoamericana

regional, en la medida en que es un elemento para desbloquear las negociaciones comerciales de la Unión Europea con Mercosur y/u otros bloques regionales o países de la zona (América Central o países andinos), y poner en marcha acuerdos de asociación comprensivos.

2. La cohesión europea como referente

2.1 La cohesión social en la asociación estratégica Unión Europea-América Latina y Caribe

La cohesión es un tema recurrente en la relación de la Unión Europea con América Latina. La Unión Europea mantiene diálogos específicos con sus socios latino-americanos y el tema se ha convertido en un eje prioritario de los programas de cooperación al desarrollo destinados a la región en su conjunto, a sus subregiones o a los distintos países.

El reconocimiento de la necesidad de cohesión social ha ido ganando relevancia en el diálogo birregional desde la cumbre Unión Europea-América Latina y Caribe de Río de Janeiro, de junio de 1999. En la Cumbre de Guadalajara (México) de mayo de 2004 se lanzó el programa birregional Eurosocietal, dotado de 30 millones de euros para el intercambio de experiencias para la definición y la creación de políticas destinadas a reducir las desigualdades sociales. La Declaración de Guadalajara caracteriza a la cohesión como la vía para alcanzar las metas de desarrollo del milenio, consagra que las políticas económicas deben contribuir al objetivo de la cohesión y no obstaculizarlo y hace referencia a la revolución fiscal que necesita América Latina y Caribe, subraya la necesidad de contar con aportaciones de organismos financieros internacionales y cofinanciación internacional. En la V Cumbre de Lima de mayo de 2008 se reiteró el apoyo a las negociaciones de acuerdos de asociación como objetivos comunes estratégicos, poniendo un especial acento en las negociaciones de la Unión Europea con América Central y

con la Comunidad Andina para acuerdos de asociación birregional. Asimismo, la Declaración de Lima también subrayó la importancia de alcanzar un acuerdo de asociación Mercosur-Unión Europea equilibrado.

Estos desarrollos apuntan a que las modalidades de implementación de la cohesión eurolatinoamericana podrían ser varias, tales como acuerdos bilaterales entre la Unión Europea y aquellos Estados latinoamericanos interesados, o bien entre la Unión y otros bloques supranacionales, tales como Mercosur, Comunidad Andina, etc.

Entendemos que estos Fondos son más productivos aplicados a procesos de negociación entre bloques por ejemplo Unión Europea-Mercosur; Unión Europea-Comunidad Andina; Unión Europea-Centroamérica, en el marco de procesos de integración, pero no es descartable *a priori* el aplicarlos a acuerdos de la Unión Europea con países concretos.

La cohesión social y territorial no depende únicamente de la existencia de fondos que faciliten procesos de convergencia, sino que requiere, también, **reformas fiscales eficaces** que permitan cofinanciar los proyectos y un fortalecimiento institucional racional e independiente que vigile las prioridades y la gestión. De ello depende el resultado ya comprobado de políticas redistributivas y servicios básicos para la población en las regiones más desfavorecidas. Reformas institucionales, políticas macroeconómicas equilibradas y relaciones comerciales justas son igualmente cuestiones que favorecen la cohesión social.

2.2 La IV Cumbre Sindical Unión Europea-América Latina y Caribe

La IV Cumbre Sindical Unión Europea-América Latina y Caribe, celebrada en Lima en 2008, asumió el significado preciso de la cohesión, lanzando una apuesta estratégica por un proceso de construcción de cohesión supranacional más allá de la Europa de los 27. La Confederación Sindical Internacional, la Confederación Sindical de Trabajadores/as de las Américas, la Confederación Europea de Sindicatos y otras centrales nacionales –hasta 311 organizaciones, representando a 168 millones de afiliados– destacaron que la Unión Europea debe desarrollar una política exterior que permita afrontar con América Latina y Caribe los desafíos comunes impuestos por la globalización, apoyando la idea de la cohesión por medio de los fondos de cohesión.

Cabe resaltar la interpretación de los Acuerdos de Asociación entre la Unión Europea, Mercosur, Comunidad Andina y América Central. La Declaración de Lima asume el capítulo de libre comercio centrado en la liberalización de bienes y servicios, puntualizando que los mandatos de negociación tienen un compromiso con el campo productivo, la cohesión y la dimensión sociolaboral. El libre comercio centrado en la liberalización de bienes y servicios aparece formando parte de un binomio vinculado a la cohesión, tal y como se ha hecho en la Unión Europea. La finalidad del documento es posibilitar una distribución territorial de la actividad productiva, del ingreso y de la inclusión sociolaboral. El documento pone en evidencia la insuficiencia material del programa eurosocial y reivindica nuevos programas dotados de mayores recursos financieros.

Se pone como modelo la experiencia europea de los fondos estructurales y de cohesión, al tiempo que se destaca el papel que pueden desempeñar instituciones financieras, como el Banco Europeo de Inversiones, y aquellos países que son los principales beneficiarios del comercio y de las inversiones.

2.3 El interés de las organizaciones internacionales por la cohesión

El Banco Interamericano de Desarrollo, la Comisión Económica para América Latina y el Caribe de Naciones Unidas y el Banco Mundial son algunos ejemplos de organizaciones internacionales que continuamente en sus documentos hacen referencia a las brechas estructurales de desarrollo y coinciden en el diagnóstico de atraso estructural socioeconómico excluyente y en la necesidad de implementación de la cohesión.

Sin embargo, tras décadas de inversiones y de programas, no parecen haberse cumplido los objetivos marcados, por lo que aún se está a la búsqueda de una fórmula más eficaz de las utilizadas hasta ahora.

Las actuaciones de la política de convergencia con cohesión difieren de las llevadas a cabo por organismos internacionales como el Banco Mundial o el Fondo Monetario Internacional. La cohesión en la experiencia europea se nutre de fondos que no han de ser devueltos por las regiones beneficiarias ni están condicionados a otras circunstancias que no sean las de sus propias directrices. Ello no contradice la conveniencia de que estos y otros organismos internacionales se sumen al proyecto cohesivo en el cumplimiento de sus objetivos, plenamente compatibles con una política de cohesión.

2.4 El interés de los países emergentes por la cohesión

Algunos países no pertenecientes a la Unión Europea han manifestado un interés creciente y su deseo de conocer mejor la política de cohesión europea como medio para promover un desarrollo regional más equilibrado.

Desde 2005, China e India acordaron también planes de acción conjunta y firmaron memorandos de acuerdo en el ámbito del empleo y la política social con la Comisión Europea. El 23 de mayo de 2007 se firmó con el Gobierno de la Federación de Rusia un memorando de acuerdo sobre cooperación en materia de política regional para intercambiar información y mejores prácticas sobre el establecimiento y la aplicación de la política de cohesión. Se están debatiendo enfoques similares con países, como Sudáfrica y Brasil, y con agrupaciones de integración económica, como el Mercosur. Al mismo tiempo, la política de cohesión europea suscita el interés de los comités de las Naciones Unidas, la OCDE y el Banco Mundial.

Una parte fundamental del valor añadido de la política de convergencia y cohesión europea en este contexto es el apoyo de los puntos de vista europeos sobre cuestiones como el libre mercado, la equidad de género y la igualdad de oportunidades, el desarrollo sostenible y la democracia participativa.

2.5 Experiencias en América Latina

En la propia América Latina no es nueva la idea de los fondos para la convergencia y la cohesión. Así, el Consejo del Mercado Común del Mercosur decidió en 2004 “establecer el Fondo para la Convergencia Estructural del Mercosur (FOCEM), destinado a financiar programas para promover la convergencia estructural, desarrollar la competitividad y promover la cohesión social, en particular de las economías menores y regionales menos desarrolladas; apoyar el funcionamiento de la estructura institucional y el fortalecimiento del proceso de integración”.

3. Síntesis de la cohesión eurolatinoamericana

El eje central es la Propuesta de Convergencia con Cohesión Eurolatinoamericana, basada en la confluencia de la Unión Europea y Latinoamérica para crear una zona de intercambio comercial justo con cohesión económica, social y territorial¹.

3.1 La cohesión es una de las grandes políticas europeas

La política de cohesión o política regional es una de las grandes políticas de la Unión Europea. Ha necesitado de un liderazgo institucional fuerte para implementarse, representado en tres personas con tres papeles diferentes: el francés Jacques Delors, arquitecto de la propuesta y estrategia de la negociación; el alemán Helmut Kohl, representante paradigmático de los contribuyentes netos, con sentido europeísta; y el español Felipe González, principal receptor y garante del contrato de confianza.

La política de cohesión tiene efectos visibles en la modernización y la inclusión social de Europa por tres características:

- Se encuentra estadísticamente objetivada por el organismo estadístico de la Unión, Eurostat. Las regiones y los Estados que cumplen las condiciones requeridas, medidas con rigor, se incorporan a ella.

¹ Esta sección amplía y reformula el documento de trabajo de Opex de la Fundación Alternativas Cohesión económica social y territorial eurolatinoamericana. Buenos Aires, 2007.

- Distingue entre Estados, regiones y colectivos sobre los que se fijan las prioridades y los presupuestos. Los Estados y regiones entran y salen de ella según fija la evolución de los parámetros económicos y sociales requeridos. No es una aportación indefinida.
- Se marcan objetivos y directrices a los que deben adaptarse los proyectos y las inversiones, que apuntan a la recuperación estructural y competitiva.

Es necesario precisar lo que entendemos por “cohesión económica social y territorial”. Tenemos un referente valioso en la experiencia llevada a cabo por la Unión Europea en su territorio. El caudal presupuestario utilizado, el número de años en que la experiencia viene funcionando, la posibilidad de efectuar un análisis de resultados y las rectificaciones efectuadas en aras de la eficacia permiten afirmar que *todos* los países de la Unión se han beneficiado de sus efectos y que las regiones más desfavorecidas han recibido de ella un impulso decisivo para incorporarse a niveles de competitividad autónomos aceptables.

3.2 Zona de cohesión y zona de libre cambio

La zona de cohesión se diferencia de la zona de librecambio y del modelo de los acuerdos o tratados de libre comercio en que incorpora al intercambio comercial lo más justo posible el objetivo político de alcanzar, al menos, el nivel mínimo suficiente de igualdad competitiva para el país o la región en que se implementa. Para ello, los países de mayor desarrollo facilitan la inversión en políticas estructurales, en infraestructuras productivas, que favorecen la competitividad de los menos desarrollados, incorporándose a su intercambio comercial por la vía de desarmes arancelarios mutuos y progresivos.

Mientras los tratados de libre comercio se consolidan sólo en áreas y sectores de garantía productiva, demográfica y geográfica, el proyecto de convergencia con cohesión abarca a todas las zonas geográficas, a las regiones más necesitadas y a los sectores que tienen más dificultades para incorporarse a la competitividad económica.

Mientras los tratados de libre comercio externalizan las ganancias, los proyectos de cohesión invierten en infraestructuras que permanecen en el territorio y sirven para poner en valor todos los recursos endógenos.

Mientras la zona de librecambio se reduce a mera relación comercial, generalmente desequilibrada, la zona de cohesión implica la concesión de ayudas a fondo perdido (sin reclamación de devolución) de cantidades presupuestarias importantes, acogidas a una excepción de discriminación positiva, legalmente establecida.

Es el caso más importante en que el Estado ayuda a determinadas iniciativas económicas sin que pueda ser acusado de *dumping* comercial. De esta manera, las inversiones no sólo se asientan en los focos de rentabilidad garantizada, sino que facilitan la emergencia de zonas nuevas de rentabilidad, al dotarlas de acceso e infraestructura con garantía de suministros y formación.

Sin mercado no hay cohesión y con cohesión el mercado está al alcance de todas las regiones, optimizando las potencialidades endógenas. Es la forma más eficaz de gobernar lo global con justicia social.

3.3 Todos los Estados ganan con la cohesión: contribuyentes netos y receptores netos

El territorio de la cohesión eurolatinoamericana, en su diseño final, podría estar constituido, idealmente, por los países de la Unión Europea y América Latina. Pero como primer escenario, dada su experiencia de integración regional, proyectamos teóricamente el inicio del proceso con los países de Mercosur, sin que ello suponga en la práctica que cualquier otro bloque de países no pueda incorporarse a la propuesta de comercio con cohesión, sea como partícipe de un bloque, o bilateralmente.

Es preciso clarificar la colaboración presupuestaria proporcional de todos los países que se integren en el proceso. Independientemente de que en el saldo final presupuestario se ocupe una posición de “contribuyente o receptor neto”, es necesario que cada Estado aporte su contribución, ponderada por su renta, y reciba la parte correspondiente por sus necesidades proporcionales de ajuste.

En el caso de la Unión Europea se denomina oficiosamente contribuyentes netos a aquellos países que aportan más de lo que reciben al presupuesto de la Unión. Ello no implica que los contribuyentes netos salgan desfavorecidos. De hecho, y éste es un factor clave de la política de cohesión, los contribuyentes netos son

países que también se benefician de la Comunidad, como indican sus balanzas de pagos, en el cómputo total de transferencias comerciales.

Se denomina oficiosamente receptores netos a aquellos países que reciben del presupuesto comunitario más de lo que aportan, pero, a cambio, han abierto sus economías al mercado común, en condiciones competitivas desfavorables. El plus de financiación que reciben va destinado a poner en alza su capacidad competitiva.

Todos, contribuyentes netos y receptores netos, se benefician mutuamente de la convergencia con cohesión al generar zonas con creciente capacidad adquisitiva, obras de gran envergadura a las que puede acudir cualquier empresa de los distintos Estados que componen el ámbito de la cohesión, dotaciones de bienes de equipo adquiridas en concurso público abierto, y mercado para las empresas con 450 millones de consumidores internos (en el caso europeo). España es un ejemplo: sus 45 millones de habitantes y sus obras de infraestructura han permitido que empresas europeas ejecuten obras y transfieran bienes de máximo nivel tecnológico y presupuestario.

La cohesión permite a los Estados y regiones con atraso estructural adaptarse a la dureza de un mercado común con liberalización de productos, empresas, trabajadores y capitales. La competencia sin cohesión se deja sentir en la estructura empresarial e industrial de los países y regiones con menor nivel de productividad, obligados a reestructuraciones drásticas y quiebras, cada día menos protegidos por su carácter de perifericidad.

El resultado de la protección que supone la política de convergencia con cohesión es la generación de la posibilidad objetiva en los Estados, regiones y colectivos sociales sometidos a dificultad estructural, de competir con éxito en el mercado integrado supranacional, construyendo a la vez inclusión social.

La prioridad de las regiones más desfavorecidas, partiendo de datos rigurosos y estadísticos acreditados, es la esencia misma de la política de cohesión. Para beneficiar a estas regiones serán necesarias inversiones, además de en su propio territorio: a) a nivel regional, en áreas de regiones próximas, que faciliten su desarrollo; b) a nivel estatal (infraestructuras, transportes, comunicaciones, investigación); y c) a nivel transfronterizo [el tren español de alta velocidad, financiado con abundantes fondos europeos, comienza en Andalucía, Región Objetivo 1, pero conecta con Madrid (con renta superior a la media europea) y llega a Barcelona (con renta superior a la media europea), desde la que conecta con el sur de Francia y se convierte en transeuropeo].

La ausencia de fraude es una garantía imprescindible para la política de cohesión. Sería imposible una política de tal calado presupuestario sin una garantía de resultados y de limpieza. Las sanciones ante los escasos casos de fraude están contempladas en la legislación y son contundentes. Afectan económica y políticamente al país infractor, que debe hacerse cargo de su subsanación, multa y, a veces, pérdida de las ayudas.

La cooperación institucional, Unión Europea, Estado, región, municipio, colectivos, iniciativa privada, genera un valor añadido a toda actuación económica. De todas formas, el interlocutor responsable es el Estado, y éste no puede escudarse, ante cualquier reclamación que afecte a su territorio, en instituciones u organismos de nivel inferior. La subsidiariedad europea desde el punto de vista jurídico termina en el Estado.

3.4 Posibilidades de transferencia del paradigma de la convergencia con cohesión europea hacia América Latina: un modelo de globalización justa

La creación de un espacio supranacional de comercio y cooperación política entre Europa y distintas áreas o bloques de América Latina abre unas posibilidades de evolución y plasmación de sus objetivos muy diferentes, según se utilice el paradigma de zona de libre cambio o el de crecimiento multinacional con cohesión.

Es evidente que los acuerdos supranacionales deberán ser tomados con metodología intergubernamental, es decir, mediante consenso, y que no supondrán ninguna intromisión en los procesos de integración regional latinoamericana que en estos momentos se fraguan (Mercosur y otros) o que puedan generarse.

La realidad de la que se parte se caracteriza por desigualdades profundas de renta y capacidad competitiva de los distintos Estados, además de asimetrías aún más profundas entre las regiones que constituyen el territorio latinoamericano.

Uno de los objetivos del espacio supranacional en el caso de Mercosur es el intercambio liberalizado de productos, servicios, empresas, trabajadores, capitales y, por tanto, la abolición progresiva de las tasas impositivas a las importaciones de

los países que componen el espacio supranacional y aquéllos con los que se realicen convenios.

El choque de la desigualdad competitiva, que se patentiza en la diferencia de capacidad industrial, energética, empresarial, investigadora e infraestructural viaria entre los Estados y las regiones, puede tener consecuencias demoledoras para los ámbitos peor estructurados ante la imposición de una zona de libre cambio. El coste bajo proporcional de la energía y la capacidad de distribución de mercancías alcanzado por la logística implica que los productos, sin tasas de frontera, alcanzan los mercados más alejados de la producción con costes competitivos y precios difícilmente sostenibles para las empresas con menor nivel tecnológico o claramente desfasadas en organización empresarial, capital disponible y modernización empresarial.

El choque para la pequeña y mediana empresa latinoamericana puede ser insuperable y los peligros de colonización de empresas que se instalen en el núcleo de la demanda, en detrimento de las empresas nacionales, una consecuencia lógica. La creación de un esquema de apertura comercial con convergencia y cohesión intenta minimizar, erradicar y reconducir dichos efectos hacia la creación de un área competitiva allí donde no existía. Es un nuevo modelo de globalización justa.

Para ello compensa de forma equilibrada las facilidades comerciales, obtenidas por la apertura de las fronteras a los productos de otros países, con la mejora del entorno empresarial (polígonos industriales, energía, carreteras, vías férreas, centros tecnológicos y de investigación, cualificación y formación de los trabajadores, ayudas a las empresas y a la agricultura para su modernización) de la región que requiere elevar su nivel de competitividad.

Para organizar y regular el derecho a las ayudas es preciso establecer las zonas y los niveles económicos exigibles, la legislación básica que avale el cumplimiento, el control supranacional de leyes y reglamentos y las condiciones de cofinanciación de los proyectos.

La similitud de toda la problemática expresada con la experiencia europea es notable. Pero las diferencias existentes en el nivel de infraestructura productiva, inversión en investigación, extensión del territorio en el que deben plasmarse los objetivos, articulación de las comunicaciones, población, nivel de renta y experiencia institucional en la creación de las instituciones supranacionales comunitarias son grandes, lo que podría hacer peligrar las posibilidades de

aplicación del paradigma cohesivo europeo, si no se lleva a cabo teniendo en cuenta estas diferencias. Además, tendría que hacerse de manera paulatina y aplicada a los bloques más maduros.

Es cierto que las transacciones comerciales entre Latinoamérica y Europa no son óptimas y que Estados Unidos conforma un polo de relación comercial de mayor envergadura. Esta situación podría evolucionar sustancialmente si los ajustes estructurales en Latinoamérica, generados por una política de cohesión, alcanzaran objetivos más avanzados que los actuales. El aumento de la renta per cápita y del nivel de consumo de las regiones podría transformar los niveles de intercambio actuales en ambas direcciones, pautado todo el proceso por acuerdos arancelarios progresivos consensuados (véase Anexo).

Es, precisamente, la variable comercial la que posibilita un proceso de cohesión profundo y le dota de realismo político a estas actuaciones presupuestarias de envergadura, que en un primer momento pudieran generar problemas de comprensión a posibles socios contribuyentes netos.

3.5 Presupuesto y socios

La aportación y organización de los fondos que necesita la cohesión latinoamericana es uno de los problemas fundamentales para establecer un sistema de competitividad con cohesión. ¿Es posible la cohesión en contextos diferentes al europeo? ¿Quiénes serían los socios? ¿Quiénes deben participar en el proceso de aportación de fondos? ¿En qué medida y qué países están políticamente interesados en la creación de instituciones supranacionales latinoamericanas? ¿Qué presupuestos de referencia debería tener para ser creíble y operativa?

Si asumimos como criterio provisional la posición europea de que el máximo nivel de recepción posible es el 4% del PIB de cada país receptor neto, posición meramente teórica, puesto que jamás se ha llegado a recibir tales cantidades en ningún Estado miembro, obtendríamos el referente óptimo del horizonte de la cohesión en las regiones de Latinoamérica. En Europa, este porcentaje venía marcado por el conocimiento de los PIB de los países candidatos. El PIB latinoamericano es comparativamente bajo, aunque en crecimiento en algunos países. El 4% del PIB global por país es el escenario de máximos o, en expresión

de la Comisión Europea, el máximo de asimilación eficaz y eficiente por parte de los países receptores. Esta cifra en el Mercosur de hoy estaría reflejada, en virtud de su PIB correspondiente, en 64.356 millones de dólares anuales, correspondiente al 4%.

En función de las geometrías posibles y de la entidad supranacional resultante, deslindaríamos una cifra presupuestaria, basada no tanto en las necesidades ingentes de inversión, promoción y modernización, sino en virtud de la capacidad de asimilación eficiente de las inversiones. Así, nuestra propuesta para Mercosur sería alcanzar un acuerdo para iniciar con el 1%, es decir, 16.000 millones de dólares anuales o, en su caso, 8.000 millones de dólares en el supuesto de partir del 0,5% del PIB, aproximadamente, con los datos estadísticos del momento. La incorporación de nuevos países latinoamericanos aportaría referentes proporcionales que situarían la dimensión de la cohesión en términos operativos de análisis. Si tenemos en cuenta que la cohesión europea prácticamente nunca ha superado el 0,34% del PIB de la Unión en presupuesto ejecutado, tendríamos un factor comparativo complementario bastante realista. Es cierto que las necesidades regionales de la Unión Europea y las de América Latina son muy asimétricas, pero en estos momentos el análisis del modelo tiene prioridad sobre la velocidad del recorrido.

Tenemos, pues, una cifra referente, burocrática si se quiere, pero operativa, porque convierte en políticamente practicable un área de actuación, la política regional de cohesión, que de otra manera se mantendría cerrada. Hay que aclarar que no se trata de calcular la cifra exacta del presupuesto necesario para superar la desigualdad competitiva latinoamericana. Acotar las obligaciones presupuestarias asumibles es una solución positiva: permite comenzar el proceso inaplazable de la convergencia con cohesión.

Es conveniente dotarse de una *ratio* objetiva que imprima racionalidad general y previsión suficiente en cuanto a sus efectos, a la hora de las decisiones. El PIB sabemos que no capta muchas parcelas de la realidad económica y social, pero es un indicador de referencia operativo como ningún otro, unido a la renta per cápita y matizado por ella.

Por tanto, Mercosur, con arreglo a los datos del 1% de PIB, requeriría, para empezar, una inversión anual de 16.089 millones de dólares (u 8.044 millones de dólares, en el escenario del 0,5%), con datos actualizables. Desde esta referencia deben marcarse las matizaciones que doten a la propuesta de sentido y de comprensión social a la hora de presentarla a los ciudadanos.

Hay que contemplar el efecto de sinergia que esas subvenciones, al calor de la “gratuidad”, pueden tener en grandes esferas, consumidoras de gasto corriente estatal, que en estos momentos no están orientadas al ajuste y a la competitividad (investigación, formación, energía, infraestructuras...). Podríamos afirmar que el incentivo de las subvenciones de la cohesión puede cambiar el metabolismo general de la economía productiva, dirigiéndolo hacia posiciones competitivas.

Es preciso tener en consideración que una parte sustancial de la política de cohesión es su carácter integral, que requiere coherencia de políticas. Si las ayudas regionales de la cohesión se neutralizan con políticas de competencia que practiquen el *dumping* empresarial, con políticas agrarias proteccionistas estatales, con políticas de investigación no transferibles o de transporte que marginen las zonas desfavorecidas, estaríamos eliminando los efectos que pretendemos en las políticas de cohesión. Ello no afecta a la competitividad de las empresas, sino a las inversiones de los Estados.

Sin minusvalorar la importancia de las características apuntadas que deben ser contributivas de la política de cohesión (coherencia en la elección de las zonas y las estadísticas que la objetiven; programación nacional y supranacional; base jurídica máxima; capacidad ejecutiva supranacional para su aplicación; directrices política y científicamente defendidas; capacidad administrativa de negociación, seguimiento y control), todas las miradas e interrogantes se dirigen a las necesidades de aporte presupuestario de los Estados más desarrollados hacia los más desfavorecidos.

Las potencialidades, desde el prisma de los intercambios comerciales, y los auténticos lazos históricos y actuales, culturales, políticos y económicos de América y Europa dibujan un panorama muy atractivo para la creación de una gran área de cohesión eurolatinoamericana. Posiblemente no exista en ningún otro ámbito geográfico la posibilidad, beneficiosa para todas las partes, de aplicar el paradigma de la cohesión como en América Latina.

Llegados a este punto, conviene aclarar que las cifras que se avanzan en este documento son meramente orientativas, pues las cantidades reales que se aportarían a los fondos dependerían, como es lógico, de las negociaciones y acuerdos que se alcanzasen entre la Unión Europea y los diferentes bloques latinoamericanos (Mercosur, Comunidad Andina, etc.) en los diferentes procesos de negociación comerciales. Pero conviene dejar claro, aunque parezca obvio, que la casi totalidad de estos fondos debería ser aportada por la Unión Europea y otros organismos internacionales. Pues, como bien señala el informe encargado por la

Secretaría General Iberoamericana a ICEI: “Para hacer viable un fondo de cohesión en Iberoamérica sería necesaria una mayor dotación financiera. A su vez, conseguir ese objetivo exigiría un mayor esfuerzo fiscal por parte de los países involucrados y/o una mayor aportación financiera internacional a cargo de terceros países”.

A) Fiscalidad

Igualmente, conviene señalar que estas cantidades las aportaría, esencialmente, la Unión Europea como contribución a la convergencia y la cohesión en el proceso de apertura comercial.

Uno de los intangibles positivos de la cohesión europea es la racionalización de procesos económicos motivados por incentivos. La programación a largo plazo, con la presupuestación correspondiente adecuada, obligó a las administraciones improvisadoras u oportunistas a compromisos que superan intereses electorales inmediatos, pero que son fundamentales para aumentos de productividad. Los marcos comunitarios de apoyo justifican y comprometen las prioridades políticas de inversión y obligan a plantear objetivos estratégicos progresivos para equipar ordenadamente a las regiones. Las directrices para la inversión aseguran que ésta va destinada a superar estrangulamientos económicos e infraestructurales que dificultan la competitividad.

Todo ello tiene un resorte más potente que cualquier prescripción, recomendación o imposición normativa: la cofinanciación a fondo perdido, sin devolución. Una de las dos palancas en que se apoya la cohesión es la financiación de hasta un 90% de los proyectos acordados. Dado que nos estamos refiriendo a proyectos de alto coste y no a bisutería presupuestaria, a proyectos de incidencia en la competitividad y no a mera subvención de gasto coyuntural, los efectos se multiplican.

Uno de esos efectos es la racionalización de la fiscalidad de los países, como consecuencia operativa de las exigencias de adicionalidad y cofinanciación. Hacer frente a los compromisos de inversiones estratégicas, con una financiación exterior alta y gratuita que la hace irrechazable, pone en movimiento procesos de recaudación sobre beneficios y sobre rentas personales mejoradas gracias a dichas inversiones. A su vez, inversiones públicas y privadas, desde el prisma de la competitividad, se reconvierten para adaptarse a los beneficios de la cohesión y acuden a las áreas subvencionadas recomendadas, cambiando el metabolismo general.

Los fondos de cohesión, en sus diferentes modalidades, financiados en su mayor parte por terceros –en este caso la Unión Europea– deben ir acompañados, paralelamente, por reformas fiscales modernas, solidarias y progresivas que permitan fortalecer las capacidades de actuación del Estado en cuestión y políticas redistributivas de la riqueza que se vaya generando. Es difícil convencer a terceros países contribuyentes netos que aporten fondos, que tienen su origen en sus ciudadanos, si en los países beneficiarios o receptores no pagan suficientes impuestos los que pueden hacerlo. Fondos de cohesión, reformas fiscales y apertura comercial equilibrada forman una trilogía que tiene que avanzar de consuno.

El segundo intangible de la cohesión europea es su base jurídica y la exigencia de que ninguna de las otras políticas comunitarias o de los Estados miembros puede caminar por sendas que contradigan la cohesión. Más fácil de enunciar que de implementar, este requerimiento es un mensaje permanente al que pueden acogerse las regiones desfavorecidas a la hora de la distribución estatal de las inversiones productivas, infraestructuras, investigación, energía y otros sectores de valor añadido para la competitividad.

B) Suficiencia de medios

Una aplicación práctica de este nuevo paradigma, en las relaciones comerciales entre América Latina y la Unión Europea, podría partir de lo ya existente, aumentando su capacidad de incidir en la realidad actual. Nos referimos al existente FOCEM en Mercosur, cuya dotación es escasa en la actualidad (100 millones de dólares anuales), pero cuyo fortalecimiento por parte de la Unión Europea en el marco de acuerdos de asociación y/o comerciales podría alcanzar una potencia significativa, y en el que las aportaciones podrían proceder de diferentes fuentes (Banco Europeo de Inversiones y otros).

De otra parte, instrumentos similares al FOCEM, que claramente se inscriben en la experiencia de los fondos europeos, se podrían implementar en otros bloques de integración regional de Latinoamérica –central, andina, etc.– y siempre en el marco de acuerdos comerciales. Este tipo de fondos, por otra parte, no sólo ayudan a promover la convergencia, la competitividad y la cohesión social, sino que también impulsan la creación de estructuras institucionales y fortalecen los procesos de integración.

La suficiencia económica de la cohesión es un ingrediente tan esencial en ella que sin ella no se puede hablar propiamente de cohesión económica y social, aunque

esta afirmación no supone minusvalorar cualquier mediana o pequeña ayuda destinada a las regiones desfavorecidas. El Informe a la Secretaría General Iberoamericana (Garciamartín *et al.* 2009) es consciente de la insuficiencia económica de los escenarios actuales y los proyectados en el propio informe.

Una parte fundamental de la posible transferencia del paradigma europeo de la cohesión a Latinoamérica es que se produzca con la impronta de su cuantía. Si no es así, ninguna de sus partes ni su metodología integral adquirirían virtualidad ni parangón posible.

Es evidente que no supone elevarse a los niveles presupuestarios de la cohesión en la Unión Europea, pero es preciso recordar que en el Consejo de Edimburgo se duplicaron las cuantías de los fondos estructurales y, por tanto, que los datos presupuestarios actuales de la Unión son el fruto de una evolución de aportación progresiva. Por eso mismo, en el momento actual lo que nos importa más es la aceptación del nuevo paradigma y no tanto la cuantía que, como hemos señalado, se debe establecer en las pertinentes negociaciones comerciales y/o de asociación.

3.6 Política de convergencia y cohesión: áreas de inversión prioritarias

La política de convergencia con cohesión es complementaria a la política social, pues beneficia y mejora profundamente la situación de los territorios y colectivos que la implementan, si bien son los Estados los que afrontan y se responsabilizan de la política social.

La política de cohesión ayuda a la política de empleo, pues su éxito lleva aparejado una mejora de la situación y la creación de puestos de trabajo que perviven después de que la subvención se termine.

La política de cohesión se complementa con la política de cooperación al desarrollo, pues beneficia el desarrollo económico y social de los países y es un instrumento eficaz de cooperar al mismo, al invertir importantes sumas de los fondos estructurales en las regiones y/o países más desfavorecidos.

El objetivo de la política regional o de cohesión es el ajuste estructural mediante el apoyo a proyectos que inciden verticalmente en la capacidad productiva. Sus áreas de inversión prioritarias en el caso de la Unión Europea han sido:

- Infraestructura energética.
- Infraestructura viaria: carreteras, vías férreas, puertos, aeropuertos.
- Transporte: sistemas de transporte logísticamente integrados.
- Medio ambiente: aguas, saneamiento, conservación de la naturaleza.
- Comunicaciones.
- Pequeña y mediana empresa tecnológicamente equipada.
- Formación de los trabajadores.
- Investigación en su sentido más amplio: investigación, desarrollo e innovación.
- Tecnologías de la información y la comunicación.
- Reindustrialización.
- Modernización rural y agraria.

Para el supuesto de América Latina, es obvio que deben ser los propios países beneficiarios los que deberán, en el marco de la oportuna negociación, señalar los sectores, regiones o áreas prioritarios para su desarrollo, y los proyectos concretos en que quieren aplicarse y no en otros menesteres distintos.

El resultado es la generación de la posibilidad objetiva en los Estados, regiones y colectivos sociales sometidos a dificultad estructural de competir con éxito en el mercado integrado nacional y supranacional, construyendo a la vez inclusión social.

La cohesión es un proyecto integrado y compartido en el que a la apertura comercial justa se corresponde la inversión estructural para los que carecen de capacidad competitiva real. La zona de libre cambio se sustituye, paulatinamente, por la zona de igualdad y cohesión competitiva, evaluada por una variable incompleta, pero contundente: pertenecerían al objetivo prioritario sólo aquellas regiones latinoamericanas cuya renta per cápita se situara por debajo del 60% de la renta media de la zona delimitada.

Sin mercado no hay cohesión, porque ésta es una compensación justa por la asimetría que se produce entre los distintos ámbitos y mercados competitivos abiertos. Al desarme arancelario pactado y progresivo entre los países europeos ha correspondido el rearme infraestructural progresivo de las regiones y países menos competitivos.

3.7 Modelo de implementación, según la experiencia europea

A) Organismos

La implementación de un proceso de cohesión eurolatinoamericano requeriría un diseño estratégico, y una ejecución operativa y controlada de los fondos o instrumentos financieros. Se trata de un proceso objetivado de crecimiento económico, de distribución de la actividad productiva y del ingreso.

Para tomar decisiones, marcar las prioridades y el montante presupuestario, la experiencia europea ha mostrado que es necesario un órgano político, al más alto nivel, que establezca el ritmo de los flujos económicos y sus condiciones. En su representación, altos niveles de las Administraciones elaboran las directrices a las que se deben adaptar los proyectos para garantizar que las inversiones contribuyen al cambio estructural necesario y no se desvían hacia gasto corriente.

Los proyectos son demandados por las instancias local, regional o estatal, dentro de un proyecto general de objetivos y desarrollo, que permite identificar el valor añadido del proyecto que se presenta.

La gestión y adjudicación de proyectos, así como su control e inspección, son objeto de decisiones institucionales representativas, con participación de los gobiernos y con instancias independientes que garantizan la transparencia y legalidad de la utilización de los fondos.

Es vital el carácter vinculante de la normativa para todos los países participantes.

Quizá algunos de los mecanismos de la experiencia europea podrían inspirar o servir de referente para la implementación de la cohesión eurolatinoamericana. En este sentido cabe destacar: un órgano político; unos principios estratégicos, “constitucionales”; un comisario de la Cohesión; una Dirección General de la

Cohesión; fondos presupuestarios (fondos de infraestructura y medio ambiente, de investigación y desarrollo, de actuación en agricultura, de carácter social); reglamentos generales y específicos; directrices para los proyectos; un proyecto de desarrollo estatal; un proyecto de desarrollo regional; interlocutores institucionales; la gobernanza en materia de cohesión; y un organismo estadístico supranacional.

Evidentemente, la oportunidad de aplicar algunos de estos mecanismos para la cohesión eurolatinoamericana dependerá de la geometría de la asociación, de las condiciones de implementación, o del calendario y de las prioridades políticas que los socios participantes acuerden en su momento. Los señalados aquí lo son a mero título de ejemplo. Somos totalmente conscientes de que los requisitos técnicos e institucionales necesarios para la creación de los fondos de cohesión son débiles en Latinoamérica, pero igualmente estamos convencidos de que la creación de los fondos y su dinámica y metodología son un instrumento esencial para que esos requisitos o condiciones se vayan alcanzando.

B) Financiación nacional y supranacional

La aplicación del principio de adicionalidad obliga a establecer los porcentajes de financiación supranacional y nacional, y determina diferentes proporciones de financiación según la clasificación de las regiones objetivo. Los porcentajes de financiación eurolatinoamericana para los proyectos de las regiones más desfavorecidas podrían oscilar entre el 75% y el 90%, según la clasificación de la región, mientras que el tramo porcentual restante correspondería a la financiación estatal.

La distribución de aportaciones puede establecerse Estado a Estado o por parte de cada uno de los socios en el caso del ejemplo que venimos manejando (Unión Europea, Mercosur), lo que facilitaría la negociación y la implementación de los acuerdos.

C) Cohesión y política medioambiental y de género

Sería conveniente prestar atención, desde el inicio, a dos ingredientes transversales de la política de cohesión: el medio ambiente y la política de género. Es preciso disponer de los instrumentos legales y convenidos necesarios para que las grandes inversiones propias o cofinanciadas de la política de cohesión puedan colaborar con la preservación del medio ambiente.

El control y la participación social en la valoración de los proyectos, en los que participe la financiación de la cohesión, es un factor determinante para generar información adecuada, alertar a la opinión pública y exigir el cumplimiento de la normativa.

También la experiencia de ciertos países ha demostrado que las inversiones de la cohesión pueden convertirse en un instrumento cualificado para propiciar el aumento de la participación de las mujeres en el mercado de trabajo. Para ello es preciso primar, presupuestariamente, aquellos proyectos que contemplen la presencia proporcional de mujeres tanto en los proyectos de investigación como industriales o agrarios. En los informes de evaluación debería quedar reflejado cómo se cumple este objetivo, para el que deben marcarse obligaciones y *ratios* concretas.

3.8 ¿Qué papel puede desempeñar la Unión Europea?

Posiblemente la respuesta comience por saber qué papel quiere desempeñar en el desarrollo, el intercambio y el proyecto latinoamericano. Si considera que la nueva realidad le afecta y le interesa, hasta el punto de incorporarse a un proyecto común, matizado por todas las cláusulas de cautela que se desee, su incorporación debe implicar exigencias, aportación presupuestaria y beneficio comercial y político.

La asimetría económica que existe entre la Unión Europea y América Latina es un importante reto para que los proyectos eurolatinoamericanos avancen. El intento de racionalización económica y política que supone Mercosur u otros en Latinoamérica es un proceso esperanzador, que parte de sus propias fuerzas y pretende generar sinergias necesarias para avanzar unidos. Posiblemente no es suficiente para alcanzar todos los objetivos.

Una política de convergencia con cohesión que pretenda aplicarse en un país o en un bloque supranacional de América Latina exige unas condiciones aceptables de estabilidad democrática, de economía de mercado, de seguridad jurídica y de capacidades institucionales y administrativas previas.

Con su madurez y experiencia institucional, la Unión Europea en breve plazo se desembaraza de regiones españolas, portuguesas, italianas, francesas, alemanas,

inglesas, por haber conseguido ya los objetivos propuestos, y asume en su totalidad los doce nuevos Estados de la ampliación en las políticas de cohesión. Ello debería implicar su involucración, de forma decidida, por los múltiples lazos culturales, económicos y políticos que se comparten con América. La Unión Europea debe adoptar un papel de contribuyente neto a los fondos de convergencia con cohesión social en un proceso de apertura comercial justa con los distintos bloques de América Latina (Mercosur, América Central, Comunidad Andina, etc.).

A nadie se le oculta que debería ser España quien pusiese a América Latina en la agenda europea al calor de la presidencia española de la Unión Europea en el primer semestre de 2010. Y poner en la agenda no debería ser un ejercicio de retórica o de “más de lo mismo”, sino introducir en los acuerdos comerciales y de asociación con América Latina y/o con cada uno de sus bloques un nuevo paradigma que consista en el trasvase de determinados fondos que propicien una mayor convergencia birregional que faciliten una alianza estratégica con contenido real.

3.9 Cohesión y cooperación al desarrollo: instrumentos distintos, objetivos comunes

La cohesión económica social y territorial y la política de cooperación al desarrollo se complementan. Sin embargo, resulta oportuno aclarar sus similitudes y diferencias.

A) Ámbitos de coincidencia

1. Fondos estructurales y de cohesión y cooperación al desarrollo son políticas con un mismo objetivo: el desarrollo humano y la cohesión económica, social y territorial. Desde ambos enfoques se comparte el análisis de que la liberalización económica no disminuye, por sí sola, la desigualdad ni la pobreza mundial. El desarrollo sostenible, de acuerdo con el consenso internacional hoy alcanzado tras varias décadas de políticas de cooperación al desarrollo, pasa necesariamente por conseguir la cohesión de los países receptores de la ayuda. En el caso de la ayuda, los Objetivos del Milenio acentúan la interdependencia a través de una serie de compromisos asumidos como objetivos de la política de ayuda de cada donante y como medida de su desempeño.

2. La cohesión económica, social y territorial y la cooperación al desarrollo comparten algunos criterios fundamentales de implementación.

Resulta significativo el debate de la eficacia y calidad de la ayuda promovido por la comunidad de donantes en la Declaración de París (2005) y ratificado por el denominado Consenso Europeo desde la Comunidad Europea. En la búsqueda de un mayor impacto positivo en el desarrollo, el sistema de cooperación va evolucionando en la dirección de la coherencia de políticas, la concentración de recursos y la mejora de la gobernanza en general mediante una mejora de los procedimientos de gestión y de la mutua rendición de cuentas (*accountability*) entre donantes y socios. Pues bien, todos estos criterios son asumibles por la cohesión económica, social y territorial y sus instrumentos financieros (fondos) que, como hemos visto, ponen el énfasis en la racionalización de recursos, en la supervisión detallada tanto de las autoridades nacionales como externas, y en las sanciones en caso de incumplimientos.

3. Pero a diferencia de la cooperación al desarrollo, el mecanismo de la cohesión vincula directamente la idea del desarrollo a la de mercado.

No se trata de ayuda voluntaria en una sola dirección, sino, como hemos visto anteriormente, de beneficio mutuo a través de un trasvase de rentas que estimula y favorece la apertura de mercados, generando crecimiento con cohesión. Además, el componente regional (integración regional) es fundamental en el enfoque de los fondos.

La cohesión económica, social y territorial, vía fondos, debe abordarse en un área en la que también prestan mucha atención las políticas de cooperación: las negociaciones para los acuerdos de asociación entre la Unión Europea y los bloques regionales latinoamericanos (Mercosur, etc.) o incluso bilaterales (Unión Europea-país). Para ello, hay distintas acciones que pueden llevarse a cabo en el marco de las relaciones birregionales existentes; por ejemplo, un fondo de solidaridad birregional como el promovido por el Parlamento Europeo, o los fondos para la cohesión propuestos por el Gobierno español en la última Cumbre Iberoamericana, se insertaría en ese marco. Si bien este último proyecto difiere del que se contempla en este documento, pues aquí no hablamos de fondos iberoamericanos, sino eurolatinoamericanos, lo que no quiere decir que sean contradictorios.

B) Fondos estructurales y de cohesión y sistema de cooperación al desarrollo español: América Latina

En los últimos cuatro años, España ha dado un giro a su política de ayuda al desarrollo, asentando las bases para que en los próximos años nuestro país pueda avanzar tanto en la cantidad (compromiso político de destinar el 0,7% de la Renta Nacional Bruta para el 2012) como en la calidad de nuestra ayuda oficial al desarrollo (con reformas institucionales como el estatuto de la AECID, la participación en los foros internacionales o la priorización del consenso de los actores de la cooperación). Estamos ante un momento en que se requieren nuevos mecanismos que permitan un mayor desarrollo. Desde esta perspectiva, el modelo europeo de los fondos brinda una buena oportunidad para promover una fórmula novedosa respecto al resto de los mecanismos conocidos siempre y cuando se defina el origen y la atribución de sus recursos.

En el contexto de las cumbres de jefes de Estado Unión Europea-América Latina y Caribe, y cumbres iberoamericanas, surge la integración regional junto con la cohesión social como los ejes fundamentales de las relaciones de América Latina y la Unión Europea. Como se mencionó al principio, la Declaración final de Guadalajara, la última Cumbre en Santiago de Chile, o Lima, apuntan a poner en marcha unos fondos como un instrumento a desarrollar en su hoja de ruta hacia la cohesión social.

La cohesión económica, social y territorial no pretende erigirse como única fórmula efectiva para el desarrollo, ni ser una alternativa que sustituya a la política de cooperación. En lo relativo a la captación de recursos, puede abrirse el abanico de la financiación no solamente a los Estados implicados, sino también al Banco Europeo de Inversiones, a organismos financieros internacionales o a entidades privadas en asociación con administraciones públicas.

No existe, por tanto, una incompatibilidad con la cohesión económica, social y territorial, salvo los obstáculos que en su caso puedan poner las inercias burocráticas, los intereses creados o la propia falta de voluntad política.

4. El coste de la no cohesión

Una de las cuestiones básicas a la hora de abordar el tema de la cohesión social y su aplicación concreta por medio de los oportunos fondos es el alto precio que se paga por los efectos de la “no cohesión”. Principalmente, porque entendemos que los intercambios comerciales con cohesión son la manera más eficaz para combatir el retraso económico y la superación de la pobreza. Pero, también, porque las enormes desigualdades sociales y los múltiples desequilibrios a que ello conduce son un factor de desestabilización para los países que los padecen, pero también tiene efectos negativos para la Unión Europea. Los procesos de nacionalización compulsiva, con base jurídica débil y resultados económicos inciertos, pero con atractivo político para poblaciones latinoamericanas que visualizan las relaciones con la Unión Europea como posiciones de dominio inaceptables, sólo pueden ser superadas en un ámbito de asociación con cohesión que evite dichos procesos al hacerlos disfuncionales en términos de desarrollo y equidad social.

Es, por tanto, la fusión entre los vínculos del pasado y las perspectivas de futuro la que concede un sentido estratégico a la cohesión eurolatinoamericana, más allá de su primer objetivo consistente en establecer capacidad de autonomía competitiva a todas sus regiones, lo que conlleva superación de la pobreza y disponibilidad para los intercambios. La suma demográfica de aproximadamente 1.000 millones de habitantes con lazos cohesivos sociales, culturales y económicos, además de capacidad competitiva y buen nivel de renta, suponen una garantía de estabilidad y seguridad en el panorama de la mundialización y otra forma de globalización. Además, en el supuesto de que Europa no ofrezca un paradigma en

forma de propuesta concreta más atractiva que hasta el presente, lo harán otras grandes potencias que apuestan por otros modelos menos escrupulosos con los principios democráticos y los derechos sociales. Así pues, entre los modelos de tratados de libre comercio de impronta ultraliberal y los modelos de “capitalismo de Estado”, la Unión Europea debe ofrecer a las naciones latinoamericanas una propuesta estratégica atractiva basada en aperturas comerciales justas, fondos de convergencia con cohesión y relaciones políticas de asociación con el objetivo de contribuir a una gobernanza global democrática, socialmente avanzada y con desarrollo sostenible.

¿Puede Europa atender, con lógica, las necesidades cohesivas de Latinoamérica? Desde el punto de vista presupuestario, podríamos concluir con una respuesta positiva.

Se trata, en nuestra opinión, de una apuesta estratégica fundamental en la que España debe y puede tener una posición impulsora a partir de su Presidencia de la Unión en 2010.

Anexo

Tabla 1. Diez primeros productos exportados a América Latina

1º	Maquinaria y equipos para la industria en general
2º	Vehículos
3º	Maquinaria especializada para determinadas industrias
4º	Productos médicos y farmacéuticos
5º	Maquinaria eléctrica
6º	Otros equipos de transporte
7º	Maquinaria y equipos generadores de energía
8º	Hierro y acero
9º	Productos químicos orgánicos
10º	Manufacturas de metales

Fuente: Eurostat. Datos 2008.

Tabla 2. Diez primeros productos importados de América Latina

1º	Minerales metálicos y residuos metálicos
2º	Petróleo y productos petrolíferos
3º	Alimentos para ganado
4º	Metales no férricos
5º	Frutas y verduras
6º	Aceites, semillas y oleaginosas
7º	Carne y preparados cárnicos
8º	Café, té, cacao y especias
9º	Hierro y acero
10º	Pescado, crustáceos y moluscos

Fuente: Eurostat. Datos 2008.

Tabla 3. Cinco primeros países europeos exportadores a América Latina y Caribe (millones de euros)

	Alemania	Italia	Francia	España	Holanda	UE-27
Brasil	6.819	2.571	3.087	1.294	1.253	21.307
México	6.566	3.449	1.864	3.134	1.483	20.988
Argentina	1.709	861	952	691	359	5.996
Chile	1.160	521	594	734	482	4.777
Venezuela	766	782	449	560	303	3.974
Total	20.030	10.405	8.847	8.830	4.884	71.667

Fuente: Eurostat, 2007

Tabla 4. Cinco primeros países europeos importadores de América Latina y Caribe (millones de euros)

	Alemania	Holanda	España	Italia	Reino Unido	UE-27
Brasil	6.193	6.023	3.005	3.789	3.130	32.782
Chile	1.689	2.550	1.055	2.618	740	12.580
México	3.412	1.050	2.945	430	1.508	12.118
Argentina	1.131	1.241	1.920	1.144	595	8.542
Venezuela	905	808	1.515	345	739	5.456
Total	15.933	15.406	12.910	10.448	8.633	89.144

Fuente: Eurostat, 2007

**Tabla 5. Intercambios comerciales entre la UE-27 y Mercosur
(millones de euros)**

Exportaciones (millones de ecus/euros)					
	2004	2005	2006	2007	2008
Argentina	3.685	4.053	4.882	5.996	6.079
Brasil	14.165	16.063	17.738	21.307	26.317
Uruguay	415	453	813	695	745
Paraguay	156	171	175	225	299
Total	18.421	20.740	23.608	28.223	33.440
Importaciones (millones de ecus/euros)					
	2004	2005	2006	2007	2008
Argentina	6.242	6.475	7.373	8.542	10.529
Brasil	21.719	24.118	27.194	32.782	35.476
Uruguay	635	619	707	799	1.145
Paraguay	315	270	300	426	490
Total	28.911	31.482	35.574	42.549	47.640

Fuente: Eurostat, 2008

Tabla 6. Intercambios comerciales entre la UE-27 y la Comunidad Andina

Exportaciones (millones de ecus/euros)

	2004	2005	2006	2007	2008
Colombia	1.938	2.474	2.765	3.099	3.488
Ecuador	720	879	905	900	1.008
Perú	931	1.087	1.296	1.611	2.179
Bolivia	-	-	-	-	-
Venezuela	2.305	2.849	3.506	-	-

Importaciones (millones de ecus/euros)

	2004	2005	2006	2007	2008
Colombia	2.970	3.265	3.576	4.096	4.644
Ecuador	1.269	1.564	1.609	1.779	2.091
Perú	2.575	2.441	3.605	4.206	3.959
Bolivia	-	-	-	-	-
Venezuela	2.128	3.773	6.148	-	-

Fuente: Eurostat, 2008

Tabla 7.

PIB América Latina y Caribe (2007)	3.602.051	Millones de dólares
PIB Mercosur (2007)	1.608.922	Millones de dólares

Propuesta de cohesión euroamericana (escenarios)

	1%
América Latina y Caribe (millones de dólares)	36.020
Mercosur (millones de dólares)	16.089

Elaboración: Izquierdo, Juan De Dios; Torres Rubén; Castillo Sebastián.
Fuente: Datos Base del FMI World Economic Outlook Database, October 2008

Propuesta para un área eurolatinoamericana

Tabla 8.

PIB América Latina y Caribe (2007)	3.602.051	Millones de dólares
PIB Mercosur (2007)	1.608.922	Millones de dólares

Propuesta de cohesión euroamericana (escenarios)

	1%	2%	3%	4%
América Latina y Caribe (millones de dólares)	36.020	72.041	108.061	144.082
Mercosur (millones de dólares)	16.089	32.178	48.267	64.356

Elaboración: Izquierdo, Juan De Dios; Torres Rubén; Castillo Sebastián.

Fuente: Datos Base del FMI World Economic Outlook Database, October 2008

Tabla 9. PIB del Mercosur (en millones de dólares estadounidenses)

País	2000	2003	2005	2007
Argentina	284.204	127.643	181.549	260.122
Brasil	644.283	552.239	881.754	1.313.590
Paraguay	7.087	5.566	7.494	11.954
Uruguay	20.086	11.211	16.725	23.256
Total	955.660	696.659	1.087.522	1.608.922

Elaboración: Izquierdo, Juan De Dios; Torres Rubén; Castillo Sebastián.

Fuente: FMI World Economic Outlook Database, October 2008

Tabla 10. Población del Mercosur (en millones de personas)

País	2000	2003	2005	2007
Argentina	36,784	37,870	38,592	39,356
Brasil	171,280	178,985	184,184	189,335
Paraguay	5,308	5,630	5,799	6,033
Uruguay	3,322	3,380	3,200	3,200
Total	216,694	225,865	231,775	237,924

Elaboración: Izquierdo, Juan De Dios; Torres Rubén; Castillo Sebastián.
Fuente: FMI World Economic Outlook Database, October 2008

Tabla 11. PIB medio del Mercosur

	2000	2003	2005	2007
PIB (millones de dólares estadounidenses)	955.660	696.659	1.087.522	1.608.922
Población (millones)	216,694	225,865	231,775	237,924
PIB medio p.c. (PIB/POB en dólares estadounidenses)	4.410	3.084	4.692	6.762

Elaboración: Izquierdo, Juan De Dios; Torres Rubén; Castillo Sebastián.
Fuente: FMI World Economic Outlook Database, October 2008

Tabla 12. PIB per cápita del Mercosur (en dólares estadounidenses)

País	2000	2003	2005	2007
Argentina	7.726	3.370	4.704	6.609
Brasil	3.761	3.085	4.787	6.937
Paraguay	1.335	988	1.292	1.981
Uruguay	6.045	3.316	5.226	7.267

Elaboración: Izquierdo, Juan De Dios; Torres Rubén; Castillo Sebastián.
Fuente: FMI World Economic Outlook Database, October 2008

Tabla 13. PIB de América Latina y Caribe (millones de dólares estadounidenses)

País	2000	2003	2005	2007
Argentina	284.204	127.643	181.549	260.122
Bahamas	5.004	5.512	5.983	6.571
Barbados	2.559	2.695	3.005	3.409
Belice	832	988	1.115	1.277
Bolivia	8.412	8.092	9.574	13.292
Brasil	644.283	552.239	881.754	1.313.590
Chile	75.200	73.990	118.250	163.914
Colombia	94.075	91.758	144.539	202.630
Costa Rica	15.947	17.513	19.909	26.232
Ecuador	15.934	28.636	37.187	45.789
El Salvador	13.134	15.047	17.070	20.373
Granada	430	480	549	605
Guatemala	17.187	21.930	27.329	33.694
Guyana	712	745	817	1.074
Haití	3.954	2.962	4.311	6.031
Honduras	7.104	8.140	9.672	12.279
Jamaica	7.889	8.190	9.714	11.266
México	628.854	700.324	846.990	1.022.816
Nicaragua	3.939	3.984	4.871	5.724
Panamá	11.621	12.933	15.465	19.740
Paraguay	7.087	5.566	7.494	11.954
Perú	53.323	61.342	79.485	107.399
República Dominicana	23.999	20.181	33.535	40.988
Santo Tomé y Príncipe	77	98	115	145
Trinidad y Tobago	8.157	11.305	15.144	20.878
Uruguay	20.086	11.211	16.725	23.256
Venezuela	117.153	83.442	144.128	227.753
Total América Latina y Caribe	2.069.105	1.874.635	2.634.798	3.602.051

Elaboración: Izquierdo, Juan De Dios; Torres Rubén; Castillo Sebastián.
Fuente: FMI World Economic Outlook Database, October 2008

Tabla 14. Población de América Latina y Caribe (miles de personas)

País	2000	2003	2005	2007
Argentina	36.784	37.870	38.592	39.356
Bahamas	303	316	325	333
Barbados	269	272	273	275
Belice	250	274	292	311
Bolivia	8.428	9.025	9.427	9.828
Brasil	171.280	178.985	184.184	189.335
Chile	15.211	15.749	16.226	16.584
Colombia	42.321	44.584	46.039	47.517
Costa Rica	3.810	4.089	4.266	4.443
Ecuador	12.646	12.843	13.215	13.730
El Salvador	6.276	6.639	6.887	7.130
Granada	100	104	105	106
Guatemala	10.656	11.687	12.701	13.308
Guyana	744	752	756	761
Haití	7.555	8.036	8.328	8.630
Honduras	6.424	6.893	7.205	7.509
Jamaica	2.597	2.636	2.661	2.686
México	97.966	101.021	103.089	105.264
Nicaragua	5.053	5.482	5.774	6.054
Panamá	2.948	3.116	3.228	3.343
Paraguay	5.308	5.630	5.799	6.033
Perú	25.207	26.395	27.219	28.068
República Dominicana	7.939	8.287	8.528	8.776
Santo Tomé y Príncipe	140	149	157	158
Trinidad y Tobago	1.262	1.282	1.295	1.301
Uruguay	3.322	3.380	3.200	3.200
Venezuela	24.180	25.400	26.430	27.500
Total (millones de personas)	497,173	519,029	534,293	549,595

Elaboración: Izquierdo, Juan De Dios; Torres Rubén; Castillo Sebastián.
Fuente: FMI World Economic Outlook Database, October 2008

Tabla 15. PIB medio de América Latina y Caribe

	2000	2003	2005	2007
PIB	2.069.105	1.874.635	2.634.798	3.602.051
Población	497,173	519,029	534,293	549,595
PIB medio p.c. (PIB/población) (en dólares estadounidenses)	4.161	3.611	4.931	6.554

Elaboración: Izquierdo, Juan De Dios; Torres Rubén; Castillo Sebastián.
Fuente: FMI World Economic Outlook Database, October 2008

Tabla 16. PIB per cápita en América Latina y Caribe (en dólares estadounidenses)

País	2000	2003	2005	2007
Argentina	7.726,317	3.370,589	4.704,300	6.609,389
Bahamas	16.522,801	17.427,717	18.411,553	19.736,208
Barbados	9.501,744	9.922,238	10.999,268	12.404,393
Belice	3.329,589	3.608,294	3.820,425	4.107,691
Bolivia	998,101	896,638	1.015,583	1.352,478
Brasil	3.761,580	3.085,387	4.787,345	6.937,909
Chile	4.943,710	4.698,232	7.287,818	9.884,134
Colombia	2.222,864	2.058,106	3.139,484	4.264,364
Costa Rica	4.185,299	4.283,158	4.666,605	5.903,996
Ecuador	1.259,977	2.229,763	2.813,976	3.335,094
El Salvador	2.092,758	2.266,492	2.478,733	2.857,385
Granada	4.278,209	4.638,068	5.220,534	5.708,401
Guatemala	1.612,809	1.876,489	2.151,782	2.531,846
Guyana	956,995	991,497	1.080,661	1.410,787
Haití	523,346	368,606	517,625	698,803
Honduras	1.105,721	1.180,959	1.342,423	1.635,083
Jamaica	3.037,471	3.107,342	3.650,933	4.194,583
México	6.419,102	6.932,466	8.216,091	9.716,714
Nicaragua	779,428	726,689	843,464	945,564
Panamá	3.941,825	4.150,209	4.790,523	5.904,752
Paraguay	1.335,182	988,683	1.292,388	1.981,545
Perú	2.115,368	2.323,974	2.920,213	3.826,348
República Dominicana	3.022,989	2.435,147	3.932,220	4.670,572
Santo Tomé y Príncipe	549,191	655,784	733,261	922,768
Trinidad y Tobago	6.461,292	8.815,541	11.694,073	16.041,555
Uruguay	6.045,968	3.316,580	5.226,680	7.267,543
Venezuela	4.845,028	3.285,134	5.453,189	8.281,911
Total (millones de personas)	497,173	519,029	534,293	549,595

Elaboración: Izquierdo, Juan De Dios; Torres Rubén; Castillo Sebastián.
Fuente: FMI World Economic Outlook Database, October 2008

Documentos publicados

- 1/2006. **Propuestas para la cohesión social euro-latinoamericana.** Federico Steinberg, con la colaboración de Nicolás Sartorius y de Vicente Palacio.
- 2/2006. **Perspectivas de futuro del Convenio de Defensa España-EE UU.** Inmaculada C. Marrero Rocha.
- 3/2006. **El papel de la comunidad de inteligencia en la toma de decisiones de la política exterior y de seguridad de España.** Antonio M. Díaz Fernández.
- 4/2006. **Iniciativa española para una Red Transatlántica de Conocimiento. Una propuesta para el acercamiento de Estados Unidos al sistema educativo y científico de la Unión Europea.** Ignacio Molina y Vicente Palacio.
- 5/2007. **España en el actual contexto económico de América Latina: una política exterior coordinada con la Unión Europea y Estados Unidos.** Miguel Solana.
- 6/2007. **Políticas de reforma fiscal en América Latina desde la perspectiva española.** Propuestas para Perú y México. Domingo Carbajo Vasco.
- 7/2007. **La reforma de la carrera militar en España.** Panel de Expertos de Relaciones Transatlánticas y de Seguridad.
- 8/2007. **Política exterior y transparencia informativa.** Juan Luis Manfredi Sánchez.
- 9/2007. **La nueva Asia Central en el contexto internacional.** Nicolás de Pedro y Juan de Luis.
- 10/2007. **La acción internacional de las comunidades autónomas y su participación en la política exterior española.** César Colino.
- 11/2007. **Hacia una nueva cultura de la defensa en España.** Inmaculada C. Marrero Rocha.
- 12/2007. **Los fondos de cohesión como instrumentos de cooperación al desarrollo en América Latina.** Juan de Dios Izquierdo Collado y Rubén Darío Torres Kumbrian.
- 13/2007. **Cooperación en materia de enseñanza/formación militar entre España y los Estados de Iberoamérica.** Javier Chinchón Álvarez.
- 14/2007. **¿Es importante Mongolia para España? Geostrategia y mercado.** Yolanda Fernández Lommen.
- 15/2007. **China en Latinoamérica: oportunidades y retos para España.** Mario Esteban Rodríguez y Javier Santiso Guimaras.
- 16/2007. **La viabilidad del Mercosur. Escenarios y prioridades para España.** José Manuel García de la Cruz, Daniel Gayo Lafée y Ángeles Sánchez Díez.
- 17/2007. **Una hoja de ruta para la defensa europea.** José Enrique de Ayala y Marín.
- 18/2008. **¿Cómo fomentar la inversión asiática en España?** Ana María Goy Yamamoto y Amadeo Navarro Zapata.
- 19/2008. **Los acuerdos de asociación económica (EPA) de la Unión Europea con África Subsahariana.** Ainhoa Marín Egoscozabal.
- 20/2008. **Coordinación entre el Gobierno central y las comunidades autónomas: asignatura pendiente de la cooperación española.** Angustias Hombrado Martos.
- 21/2008. **Los objetivos de España en su acción exterior.** Fundación Alternativas.
- 21*/2008. **The goals of Spain in its Foreign Action.** Fundación Alternativas.
- 22/2008. **Las alianzas para el desarrollo a través de una gestión para resultados: retos y oportunidades para la cooperación española.** Fernando Casado Cañeque.
- 23/2008. **Una nueva etapa en las relaciones entre España y la India.** Rubén Campos Palarea.
- 24/2008. **Las clases medias latinoamericanas y España: oportunidades y desafíos.** David Matesanz Gómez y Andrés Palma Irarrázabal.
- 25/2008. **España y el futuro constitucional de la UE.** Carlos Closa Montero.
- 26/2008. **Movimientos indígenas en América Latina: cinco estudios de casos.** Pilar Monreal Requena.
- 27/2008. **Relaciones bilaterales hispano-vietnamitas.** Antonio J. Peláez Tortosa.
- 28/2008. **Proceso de Barcelona: Unión por el Mediterráneo.** Eduard Soler i Lecha.
- 28*/2008. **Barcelona Process: Union for the Mediterranean.** Eduard Soler i Lecha.
- 29/2008. **Cooperación al desarrollo y Estados frágiles. Propuestas estratégicas para la presencia activa de España en el África Subsahariana.** José Manuel Albares.
- 30/2008. **El papel de las Fuerzas Armadas en misiones humanitarias de respuesta a catástrofes en el exterior.** Borja Lasheras.
- 31/2008. **Informe-País: Nigeria ¿Por qué es importante la estabilidad de Nigeria para España?** Panel África Subsahariana de Opex.
- 32/2008. **La regulación del pañuelo islámico en el espacio público español.** Alternativas a legislar. Eva Francés Bruno.
- 33/2008. **Protección civil y fuerzas armadas: la unidad militar de emergencias.** María Gómez Escarda y Enrique Vega Fernández.

- 34/2008. **Los biocombustibles en el marco de la crisis alimentaria, energética y ambiental. Reflexiones y propuestas para España.** José Luis Vivero Pol y Carmen Porras Gómez.
- 35/2008. **Integración económica en Centroamérica: retos, oportunidades y escenarios para España.** Fernando Rueda Junquera y Diego Sánchez Ancochea.
- 36/2009. **El Plan África y las relaciones comerciales y de inversión entre España y el África Subsahariana en el contexto de los EPA.** Ainhoa Marín Egoscozabal (Dir.), Carmen Lafuente Ibáñez y Patricia Garrido Llamas.
- 37/2009. **La Cooperación Estructurada Permanente: propuestas para España.** Xira Ruiz Campillo y Francisco Salvador Barroso Cortés.
- 38/2009. **A Future Agenda for the European Security and Defence Policy (ESDP).** Borja Lasheras, Enrique Ayala, Jean-Pierre Maulny, Fabio Liberti, Christos Katsioulis y Sven Biscop.
- 38*/2009. **Una Agenda Futura para la Política Europea de Seguridad y Defensa.** Borja Lasheras, Enrique Ayala, Jean-Pierre Maulny, Fabio Liberti, Christos Katsioulis y Sven Biscop.
- 39/2009. **Las relaciones de Rusia con la Unión Europea: desafíos y propuestas.** Javier Morales Hernández.
- 40/2009. **La reforma de la PAC y la agricultura española: alternativas y oportunidades para España.** Raúl Compés López y José María García Álvarez-Coque.
- 41/2009. **Las capacidades civiles y militares de la UE: estado de la cuestión y propuestas de cara a la Presidencia Española 2010.** Cristina Churrua Muguruza y Beatriz Pérez de las Heras.
- 42/2009. **Las medidas de apoyo a las familias de los militares desplegados en misiones internacionales.** María Gómez Escarda.
- 43/2009. **Realidades y espejismos del "Socialismo del siglo XXI" en Venezuela.** Manuel Hidalgo Trenado.
- 44/2009. **La Presidencia Española de la Unión Europea ante la Conferencia de Examen del Tratado de No Proliferación de Armas Nucleares de 2010.** Inmaculada Marrero Rocha.
- 45/2010. **México: quince años del TLCAN. 1994-2009: entre la crisis del efecto tequila y la crisis global.** Ciro Murayama.
- 46/2010. **El Servicio de Acción Exterior Europeo: Implicaciones para la Reforma del Servicio Diplomático Español.** Clara Portela.
- 47/2010. **Las consecuencias institucionales más relevantes de la ratificación del Tratado de Lisboa.** Cesáreo Gutiérrez Espada y María José Cervell Hortal.
- 48/2010. **Presidencia española de la Unión Europea 2010. Prioridades para el cambio climático y una economía baja en carbono.** Joaquín Nieto y Domingo Jiménez.
- 49/2010. **El Nuevo Concepto Estratégico de la OTAN: una aportación española.** Enrique Muñoz García y Antonio Ortiz

