

SUMARIO ANALÍTICO

Fernando ALONSO GUINEA y José Luis CENDEJAS BUENO
“Convergencia presupuestaria y ciclo económico en la Unión Europea”
Revista de Economía Mundial 15, 2006, pp. 35-64

Este trabajo analiza el papel desempeñado por el ciclo económico en el proceso de convergencia de los ratios de déficit y deuda públicos en la Unión Económica y Monetaria (UEM). En el análisis se trata de evaluar la efectividad de las medidas de convergencia fiscal, así como el papel desempeñado por el ciclo económico en el logro de los objetivos marcados en el Tratado de la UEM. Al evaluar la efectividad de las transformaciones institucionales en el logro de los objetivos fiscales del Tratado de la UEM, hay que tener en cuenta la importancia que ha tenido el ciclo económico en la mejora de los saldos presupuestarios a lo largo de los años noventa. Para analizar esta relación, se procede a obtener componentes cíclicos en las series de PIB y en los ratios de déficit y de deuda, y a la modelización conjunta de estas series. La relación hallada entre ciclo económico y consolidación fiscal permite afirmar que, en ausencia de ajustes fiscales contundentes y orientados al largo plazo, el primer condicionante para la viabilidad de un programa de estabilidad fiscal como el PEC, es la generación de crecimientos elevados y duraderos.

José CAETANO y Aurora GALEGO
“Flujos comerciales entre PECOs y países de la UE: ¿cuáles son las perspectivas futuras?”
Revista de Economía Mundial 15, 2006, pp. 65-87

En este trabajo analizamos las características y evolución del comercio UE-PECOs en la última década, prestando especial atención a las relaciones comerciales entre los mismos PECOs. Estudiamos los determinantes tanto de los flujos comerciales totales como de los sectoriales e investigamos el comercio bilateral potencial entre todos estos países. El análisis se basa en el enfoque de los modelos de gravedad, utilizando datos de panel de entre 1993 y 2001.

Los resultados subrayan las diferencias sectoriales entre los desarrollos comerciales de UE-PECOs. Es más, es posible concluir que aún hay margen para el crecimiento del comercio bilateral entre algunos PECOs y algunos países de la UE, especialmente los nuevos países miembros.

Constantin CIUPAGEA y Pietro MONCADA-PATERNÒ-CASTELLO

“La inversión en I+D del sector privado en la UE y en otros países: un análisis comparativo basado en una clasificación del 2004 de la Comisión Europea”
Revista de Economía Mundial 15, 2006, pp. 89-120

Este artículo presenta los principales resultados del primer “EU Industrial R&D Investment Scoreboard”, que muestra las primeras 500 compañías pertenecientes a la Unión Europea (UE) y las primeras 500 compañías no pertenecientes a la UE según su inversión en I+D. Después de una corta explicación de la definición y objetivos de este ejercicio, su contenido y sus principales conclusiones vienen junto con los resultados de otros análisis realizados dentro de DG - JRC Sevilla, mostrando la importancia del grado de concentración a nivel de compañía para la situación industrial de la I+D en general.

Parece que hay una correlación entre la intensidad del crecimiento de I+D y el crecimiento de las ventas (netas) de las empresas. A pesar de una impresionante cantidad de inversión en I+D, la media general de la inversión en I+D de la muestra perteneciente a la UE es mucho menor que la de sus equivalentes no europeos. Esto está relacionado a una proporción menor de producción procedente de sectores con intensidad en I+D intrínseca alta, lo que se puede observar especialmente en compañías especializadas en IT hardware y también en servicios de software y para ordenadores.

A pesar de que las cantidades de inversión en I+D son comparables para las grandes empresas, la proporción para empresas que están en medio y al final de la lista de “top-500 Scoreboard” es mucho menor en la UE que fuera de ella. Este análisis indica que los modelos y estructuras nacionales, regionales y sectoriales se desvían considerablemente de los de la media europea. Una sección entera del artículo esta dedicada a la comparación entre sectores de los indicadores de I+D.

El problema de la concentración de la inversión en I+D entre compañías muy importantes que invierten en I+D viene investigada en mayor detalle, entre las empresas grandes, según el sector de actividad y según la localización. También se ha demostrado que la muestra de las compañías inversoras en I+D más importantes se puede caracterizar estadísticamente por heterocedasticidad.

Judith CLIFTON, Francisco COMÍN y Daniel DÍAZ FUENTES

“La privatización de empresas públicas en la UE: ¿la vía británica o la senda europea?”

Revista de Economía Mundial 15, 2006, pp. 121-153

Este artículo trata de identificar las motivaciones que llevaron a la privatización en la Unión Europea (UE), en particular en la Europa de los 15 (UE-15). Una de las reformas económicas más importante realizadas en Europa desde los años 70 ha sido la privatización de empresas públicas, que ha atraído la atención de los académicos y políticos, cuyos trabajos han generado una extensa bibliografía. A pesar de los numerosos estudios realizados, apenas existe acuerdo entre los especialistas sobre las razones por las cuales los gobiernos llevaron a cabo la privatización de manera simultánea y casi generalizada. Existen tres modelos dominantes sobre la privatización en la UE, que proponen explicaciones diferentes. En primer lugar, el “paradigma británico” asume que una ideología partidaria de confiar en las fuerzas del mercado y de la empresa privada desempeñó un papel fundamental en el camino hacia un programa global inspirado en la experiencia británica. En segundo lugar, la propuesta de “lógica múltiple” afirma, por el contrario, que el Reino Unido fue una anomalía, no un modelo que luego se imitó en la Europa continental; las privatizaciones en los países de la UE-15 fueron tan diferentes, que existieron pocas, si acaso alguna, lógicas comunes. En tercer lugar, el “paradigma europeo” situó el proceso de privatizaciones generalizadas de la UE en el contexto de la integración económica y política, siendo las directivas de la Comisión Europea fundamentales a la hora de explicar el modelo europeo de privatizaciones. El objetivo de este artículo es examinar esos tres modelos a la luz de la experiencia empírica, utilizando datos comparables sobre la privatización de la UE por países y por sectores. A la luz de los mismos, se comprueba que los requerimientos para la integración europea, especialmente en sectores como las telecomunicaciones, transportes y otros servicios públicos en red, tuvieron una mayor importancia a la hora de motivar a los gobiernos para la privatización desde los años 90 que otras tendencias globales más generalizadas. Europa se convierte así en un factor explicativo a la hora de considerar la actual privatización en la UE.

Joaquín FLORES PAREDES

“Las reformas de la Política Agraria Común y la Ronda Doha”

Revista de Economía Mundial 15, 2006, pp. 155-177

Los países desarrollados del norte soslayaron el cumplimiento de los acuerdos de la Ronda Uruguay del GATT, esto ha generado una reacción de los países en desarrollo ahora mejor organizados desde el inicio de la Ronda Doha. Los países en desarrollo exigen la reducción efectiva de las subvenciones a la agricultura, puesto que esas prácticas han influido en la reducción de los precios

internacionales y, con ello, han llevado a la ruina a muchos pequeños productores en los países del sur. En este contexto internacional, la UE se ha visto presionada a adoptar medidas tendentes a reducir las subvenciones a la producción y a las exportaciones agrícolas. Pero el impacto final de la nueva PAC es difícil de valorar todavía, puesto que en la Ronda Doha no sólo se expresan los intereses de los países miembros o la defensa teórica del libre comercio mundial, sino también expresa de manera preponderante los intereses de las corporaciones transnacionales. En este trabajo se plantea cómo las últimas reformas de la PAC, han respondido a las negociaciones en el GATT y la OMC, así como su impacto en el mercado agrícola mundial y en la agricultura de los países en desarrollo.

José Luis DE LA CRUZ y José Antonio NÚÑEZ MORA

“Comercio internacional, crecimiento económico e inversión extranjera directa: evidencias de causalidad para México”

Revista de Economía Mundial 15, 2006, pp. 181-202

El presente estudio prueba la existencia de causalidad, en el sentido de Granger, y la dirección de la misma entre el Producto Interno Bruto real, exportaciones, importaciones y la Inversión Extranjera Directa (FDI) para el caso de México. El análisis aplica tanto la metodología de cointegración desarrollada por Liu, Burringde y Sinclair (2002) como las pruebas de cambio estructural para vectores de cointegración desarrolladas por Quintos (1993 con Phillips, 1997 y 1998). Los resultados muestran que existe una estable relación causal de la FDI hacia el resto de las variables. Esta relación es unidireccional, por lo que si bien existen beneficios de la inversión foránea en México, estos vínculos pueden estar condicionados por factores externos antes que por la evolución de la economía nacional.

José CUESTA, Mariano GONZÁLEZ y José María LARRÚ

“¿Contribuye la ayuda al desarrollo a reducir la desigualdad?”

Revista de Economía Mundial 15, 2006, pp. 203-233

Las recientes apelaciones a un mayor volumen de ayuda al desarrollo suelen ignorar la escasa evidencia sobre el impacto redistributivo de la ayuda. El grado de desigualdad no es un criterio que usen los donantes para asignar su ayuda, pero, junto con el crecimiento económico, la ayuda puede ser eficaz en la reducción de la desigualdades de los países en desarrollo. Usando un modelo probit ordenado para una muestra de treinta países entre 1995-1998, el trabajo da cuenta de que tanto la ayuda como el crecimiento están asociados a la desigualdad, aunque en grados y retardos diferentes. La ayuda, tal como ha sido asignada hasta ahora, tiene menor impacto que el crecimiento, pero también reduce la desigualdad, si ésta no es muy alta. Hay importantes

diferencias regionales: los menores efectos de la ayuda sobre la desigualdad se aprecian en América Latina, a pesar de ser la región más inequitativa. Las planificaciones y estrategias de desarrollo y las evaluaciones de impacto de la ayuda deben contemplar sus efectos no sólo sobre el crecimiento económico, sino también sobre la desigualdad.

Alfredo SÁNCHEZ DAZA y Manuel CASTILLO SOTO

“Globalización financiera de América Latina: el fracaso de una idealizada inserción internacional”

Revista de Economía Mundial 15, 2006, pp. 237-258

Se examina la globalización financiera de América Latina ocurrida en el transcurso de las dos décadas recientes, analizando los distintos flujos netos de capital a nivel región y por países. En el plano mundial, se trata de un proceso que ha involucrado principalmente a los países desarrollados y al interior de América Latina, las economías más grandes de la región, son las más incorporadas a ese proceso. La integración financiera internacional de la región no ha ocurrido de acuerdo a como se idealizó desde sus inicios, por el contrario, la inserción lograda es parcial, segmentada, condicionada por compromisos financieros acumulados históricamente (deuda externa e intereses) y por una más abierta exposición de los mercados locales a los contagios e inestabilidad financiera internacional, en virtud de los rezagos estructurales y fragilidad institucional característicos en la región. Ello explica en buena medida sus dificultades en materia de crecimiento económico.

Ángel VIÑAS

La Unión Europea en la encrucijada

Revista de Economía Mundial 15, 2006, pp. 259-280

No reina disensión sobre las continuadas crisis de la Unión, que han sido un rasgo permanente de los medios de comunicación. Curiosamente, el acto de mayor trascendencia en la historia de la Unión (la ampliación de golpe a diez nuevos Estados miembros, casi todos de la Europa Central y Oriental) que tuvo lugar el 1 de mayo de 2004 ya está, por el contrario, olvidado.

Sobre las razones explicativas de la situación en que se encuentra el proyecto europeo, la disensión es la norma. Los políticos, los analistas, los autores y, por supuesto, los Gobiernos no se ponen de acuerdo sobre lo que ha llevado la Unión a esta encrucijada. Para unos, va por muy delante de los ciudadanos a los que trata poco menos que como el despotismo ilustrado trataba a sus súbditos. Para otros, no sabe ya qué hacer y es víctima de sus propios éxitos.

Joaquín GUZMÁN CUEVAS

Tres visiones éticas de la economía: Galbraith, Drucker y Ghoshal

Revista de Economía Mundial 15, 2006, pp. 281-287

Con motivo de la reciente desaparición de tres importantes economistas de relevancia internacional –John K. Galbraith, Peter Drucker y Sumantra Ghoshal- se realiza unas reflexiones, no tanto respecto a sus contribuciones técnica-económicas, sino de los planteamientos éticos en sus respectivas concepciones de la Economía como ciencia. Aunque el perfil profesional e intelectual de los tres autores son muy diferentes, se intenta identificar los elementos comunes que puedan incidir en el futuro de los fundamentos éticos de la Economía.