

SUMARIO ANALITICO

Friedrich L. SELL

“Posibilidades y límites para una política de mercado laboral en el ámbito de una economía globalizada. Un enfoque macroeconómico”

Revista de Economía Mundial, 12, 2005, pp. 17-37

En este artículo, se repasan críticamente ciertas estrategias tradicionales de la política laboral, en concreto la moderación salarial o la extensión de la jornada laboral sin compensación salarial. Se demuestra que frente a esta estrategia, una más alta dispersión de salarios y/o una mayor flexibilización de la jornada laboral pueden resultar más satisfactorios, en la perspectiva de la creación de empleo. La globalización presiona fuerte sobre los mercados laborales en el “Norte” de la economía mundial y tiende a elevar (hacer bajar) los salarios en los sectores “high tech” (“low tech”). Contra los retos de la globalización no existe ningún “seguro” perfecto para los trabajadores afectados. Pero una mejor formación, la elevación de su capital humano, parece ser el único método sostenible para ayudarles. Los gobiernos, en este sentido, pueden contribuir a la puesta en marcha de programas de calificación con subsidios temporales.

Maria Cristina CACCIAMALI

Guilherme ISSAMU HIRATA

“Discriminação ou Grupos em Situação de Desvantagem no Mercado de Trabalho? – Uma Análise do Mercado de Trabalho Brasileiro acerca da Raça e Gênero”

Revista de Economia Mundial, 12, 2005, pp. 39-72

O objetivo deste trabalho é o de verificar a hipótese de discriminação no mercado de trabalho para homens e mulheres, segundo a sua auto-identificação racial – brancos ou pardos e negros - em dois estados brasileiros de predominância étnica distinta: Bahia e São Paulo. Os testes estatísticos foram realizados empregando um modelo probit. Os resultados indicam que a discriminação racial e por gênero estão presentes no mercado de trabalho brasileiro, de acordo com as categorias analisadas – Dirigentes e gerentes, Empregados com registro (proxy do mercado de trabalho formal) e Empregados sem registro (proxy do mercado de trabalho informal). Constata-se também que não há indícios de presença de discriminação racial entre os ocupados mais pobres –que pertencem ao primeiro quintil da distribuição de renda familiar per capita– embora neste grupo se verifique a discriminação contra a mulher. Entre as principais conclusões, três merecem ser destacadas. A discriminação segundo gênero é maior no mercado de trabalho formal do que no informal. O mercado de trabalho informal mostra um nível de discriminação maior do que o formal para os negros, homens e mulheres. E, entre os mais pobres, os resultados mostram que o mercado de trabalho discrimina contra as mulheres, brancas ou negras, especialmente as últimas, mas não contra os homens negros.

Eduardo BIDAURRATZAGA AURRE

Artur COLOM JAEN

“Regionalismo y estrategias de desarrollo en África: implicaciones y retos del Acuerdo de Cotonú y del NEPAD”

Revista de Economía Mundial, 12, 2005, pp. 73-105

En los actuales debates sobre el camino hacia el desarrollo en el continente africano, se reproduce en gran medida la vieja discusión entre los teóricos del desarrollo sobre la dicotomía entre modelos extravertidos y autocentrados. Por otro lado, las notables transformaciones económicas y políticas a nivel internacional y continental acaecidas en los últimos años han conducido a un escenario significativamente distinto. Es en este marco en el que debe analizarse el surgimiento de nuevas iniciativas, como el Acuerdo de Cotonú y el NEPAD. A partir de las implicaciones que estas novedades pueden suponer para los procesos de integración regional en África, en este trabajo se pretende analizar la vigencia del viejo debate entre modelos de desarrollo extravertido vs. autocentrado, y contribuir a la discusión sobre los pros y contras de las nuevas iniciativas para la promoción del desarrollo en el continente.

Fernando GONZALEZ LAXE

“Puertos y transporte marítimo: ejes de una nueva articulación global”

Revista de Economía Mundial, 12, 2005, pp. 107-132

La proliferación de puertos polifuncionales permite intensificar las actividades de trasbordo, necesitando amplias infraestructuras y servicios específicos. Los puertos definidos como lugar de contacto entre los distintos ámbitos de circulación de mercancías y de servicios se convierten en espacios de convergencia entre sistemas de transportes, en suministradores de servicios y se integran en un sistema de distribución de mercancías que requieren de desarrollos logísticos.

En esta aportación se reseñan las distintas formas de organización que han adoptado las compañías que operan en el transporte marítimo; los acuerdos de cooperación y las alianzas entre las mismas; y se determinan los distintos niveles de selección y de jerarquía de los puertos atendiendo a la conformación y al desarrollo de los agentes económicos del transporte marítimo en lo concierne a las rutas y a los modelos portuarios.

Joaquín GUZMAN CUEVAS

Francisco LINAN ALCALDE

“Evolución de la educación empresarial en Estados Unidos y Europa: su papel como instrumento de desarrollo”

Revista de Economía Mundial, 12, 2005, pp. 133-155

La educación empresarial está adquiriendo cada vez mayor relevancia como un importante instrumento de promoción empresarial y desarrollo económico. No obstante, la diversidad de actividades de formación que se pueden incluir bajo esa denominación es muy amplia. Por ello, en este trabajo se parte de una definición y una clasificación de la educación empresarial. A continuación, usamos esa clasificación para analizar la diferente evolución que ha seguido la educación empresarial en los Estados Unidos y en Europa. En particular, analizamos cómo la distinta concepción predominante en cada área ha tenido repercusiones importantes sobre los niveles de actividad empresarial y, a través de ellos, de crecimiento y desarrollo económicos.

Asier MINONDO

“Calidad institucional y renta per cápita: un repaso de los resultados empíricos”

Revista de Economía Mundial, 12, 2005, pp. 159-180

Desde Adam Smith, los economistas han reconocido la importancia de la protección de los derechos de propiedad, el cumplimiento de los contratos, la estabilidad política y la ausencia de corrupción para que una economía pueda prosperar. Sin embargo, no es hasta fechas muy recientes cuando los investigadores han tratado de estimar en qué medida las instituciones explican las diferencias de renta per cápita entre países. El artículo presenta los avances que han sido necesarios para poder realizar dichas estimaciones y repasa las conclusiones de los estudios empíricos sobre la relación entre la calidad institucional y la renta per capita.