

CARTA DEL EDITOR IN CHIEF

EDITOR IN CHIEF

Con este número la Revista de Globalización, Competitividad y Gobernabilidad continúa cumpliendo fielmente la periodicidad para con nuestros lectores así como con los criterios de calidad, internacionalmente aceptados, para contribuir a la supervivencia de la misma. Como ya tuvimos ocasión de comentarles GCG cumple con los criterios LATINDEX, por lo que ha sido indexada en su catálogo y los 4 parámetros de calidad sometidos a evaluación continua por DICE (Difusión y Calidad Editorial de las Revistas Españolas de Humanidades Ciencias Sociales y Jurídicas de la Agencia Nacional de Evaluación de la Calidad y Acreditación y el CSIC). Durante el transcurso del año 2009, GCG ha sido indexada en EconLit (American Economic Association), en Ulrich's Periodicals Directory y en Ebsco Publishing's Databases.

Abrimos este número con el artículo de los profesores José Plá, Joaquín Camps y Anoop Madhok, quienes se plantean desde una perspectiva teórica los conceptos de "país trampolín" y "filial trampolín" en las relaciones España-Latinoamérica, que pese a estar continuamente presente en la agenda política y diplomática no ha sido analizada desde el punto de vista de la investigación en dirección de empresas. Para los autores una "filial trampolín" será una filial que convierte las ventajas de localización del "país trampolín" en una auténtica ventaja específica de la filial. Para ello, debe desarrollar conocimiento experimental relevante (tácito y específico), especializado, y lo que es más importante, valorado por la matriz y el resto de las filiales. Ello le permitirá reivindicar cierta disposición de recursos adicional y un mayor grado de autonomía para ejercer las funciones de coordinación, control e, incluso, inversión en otras filiales.

En el segundo artículo el profesor Ricardo Arturo Pulgar-Betancourt analiza cómo los grupos terroristas se convierten en organizaciones más complejas capaces de disponer de la tecnología más eficaz. Ello obliga a realizar una política de contraterrorismo transnacional relacionada con sus recursos así como sus nuevas estructuras. Este artículo trata de explicar por qué países no objetivos quieren cumplir tales regulaciones. Según esta investigación, los países objetivos buscan países no objetivos para poner en práctica alguna política contraterrorista. Como un "market to regulation" transnacional es irrealizable debido a los costes de transacción, esta política es impuesta mediante sanciones implícitas y/o explícitas, que son aplicadas si los países no objetivo fallan en hacer cumplir el nivel de contraterrorismo deseado.

La profesoras Natalia Dejo y Marisa Ramirez examinan, en el tercer artículo, cómo el comportamiento de las PYMEs en su

estrategia de exportación viene determinado por tres grupos de factores:

- 1) el sector de negocio en el cual la empresa desarrolla su actividad;
- 2) algunas características relacionadas con la organización; y
- 3) el mercado de destino.

Los resultados alcanzados muestran que hay cinco perfiles diferentes de exportación que reflejan los grados en que varían el compromiso en su expansión internacional y las diferentes estrategias adoptadas.

Las alianzas estratégicas globales, aquéllas cuyo ámbito de actuación traspasa las fronteras de un país, permiten acelerar la expansión internacional de la empresa. En el cuarto artículo, los profesores Esteban García-Canal y Andrea Martínez-Noya presentan un análisis detallado de las diferentes estrategias de expansión internacional acelerada basadas en alianzas. En concreto, presentan una tipología basada en los recursos externos que precisa la empresa para hacer llegar sus productos a un mercado más amplio. Para los autores la principal aportación del trabajo es mostrar como todo tipo de empresas se pueden beneficiar de las alianzas globales, con independencia de su dotación de recursos previa.

En el quinto artículo, el profesor Jaime Sabal plantea que aunque WACC sea apropiado por la valoración de proyecto y empresas, quizás no sea una buena regla para la toma de decisiones de inversión. La razón es que se mezcla el valor del proyecto en sí mismo con las deducciones fiscales, de tal forma que WACC, en ciertas ocasiones, puede “convertir” proyectos poco atractivos en aceptables. Las inversiones deben ser aceptadas sólo si cuentan con un Valor Actual Neto positivo descontado el índice de descuento sin apalancamiento, es decir sin considerar las deducciones. Para el autor WACC entra en escena sólo para evaluar el impacto de un nuevo proyecto, una vez que ha sido aceptado, y cuando la tasa de endeudamiento esté fijada.

Los profesores Diego Rodríguez, Jaime Turrión y Javier Velázquez analizan, en el sexto artículo, la evolución de la competitividad y del proceso de deslocalización de los sectores manufactureros españoles en el periodo 1999-2006, combinando un análisis con datos agregados de comercio con otros que utiliza microdatos de empresas. Los resultados alcanzados en el estudio, muestran una situación preocupante en torno a la competitividad de los sectores industriales españoles, que puede resumirse en que casi el 60% del empleo manufacturero se sitúa en sectores con fuertes problemas de competitividad exterior e interior. Finalmente, en relación al proceso de deslocalización de la actividad

productiva, los datos indican una caída en su importancia sobre todo cuando se mide sobre la base de su empleo vinculado.

En el siguiente artículo, el séptimo, Jaime Rivera, Victor Molero y Julio Cerviño buscan una respuesta válida a la pregunta, de cómo debe evaluarse el atractivo de los países susceptibles de hacer Inversión Extranjera Directa (IED), para ello estudian los tres países latinoamericanos con mayor inversión en España: Brasil, México y Chile. Con la validación cualitativa de esta nueva perspectiva se puede determinar si es conveniente considerar a estos países como fuentes potenciales de IED o si, por el contrario, se deben buscar nuevos socios. Los resultados sugieren que la metodología empleada en este artículo también es válida para evaluar el atractivo de otros países emisores de IED.

Los estudios de la relación entre la libertad de prensa y el desarrollo datan del siglo XVIII. Sin embargo, el sentido de esta relación no fue siempre interpretado de la misma forma e incluso en la actualidad es un tema de debate. Hernán Alberro, en el último artículo, realiza un recorrido histórico a lo largo de los diferentes autores e interpretaciones para concluir apelando a datos empíricos que permitan observar la realidad y la vinculación entre indicadores de libertad de prensa y desarrollo tanto en su aspecto económico como humano.

Esperamos durante el presente año seguir contando con la confianza de todos: miembros del Consejo Consultivo, Consejo Editorial, Editores y Editores Asociados de área, evaluadores, autores, y sobre todo de los lectores.

EDITOR IN CHIEF