

---

# LOS NUEVOS DESARROLLOS DE LA ECONOMÍA INDUSTRIAL Y LAS JUSTIFICACIONES DE LA POLÍTICA INDUSTRIAL

.....  
**JUAN MANUEL RAMÍREZ CENDRERO**

Departamento de Economía Aplicada  
Universidad Complutense de Madrid

**EL ANÁLISIS DE LOS APARATOS INDUSTRIALES ES UN ASPECTO CENTRAL PARA LA COMPRENSIÓN DE LA LÓGICA Y LA DINÁMICA DE FUNCIONAMIENTO DE UNA ECONOMÍA. ES MÁS, EL DESPLIEGUE DEL CAPITALISMO COMO SISTEMA ECONÓMICO PREDOMINANTE ES PARALELO AL**

157

incremento y diversificación de la actividad productiva industrial que arranca de aquella lejana primera revolución industrial de las postrimerías del Siglo de las Luces (1). Tradicionalmente, al desarrollo industrial se le han asignado algunas funciones relevantes desde la perspectiva de la dinámica de acumulación de capital: la absorción del progreso tecnológico, la generación de innovaciones y los efectos de arrastre sobre el conjunto de la estructura productiva. El sector industrial actuaría, por tanto, como eje de la acumulación de capital y, por tanto, del crecimiento (2).

A partir de esta consideración cobra relevancia el análisis de los mecanismos de fomento de las actividades industriales y de las justificaciones que han venido apareciendo en los últimos años reclamando una cierta implicación del Estado, en sus diferentes niveles administrativos. Para ello se comenzará con un sintético repaso del surgimiento de la Economía Industrial como disciplina delimitada y sus posteriores desarrollos. A partir de ahí, tras contrastar las diferentes conceptualizaciones sobre la política industrial se harán mención a las principales justificaciones que desde diferentes enfoques se vienen pro-

poniendo para unas nuevas pautas de la política industrial. El epígrafe conclusivo pondrá punto y final al escrito.

●●●●●●●●●●

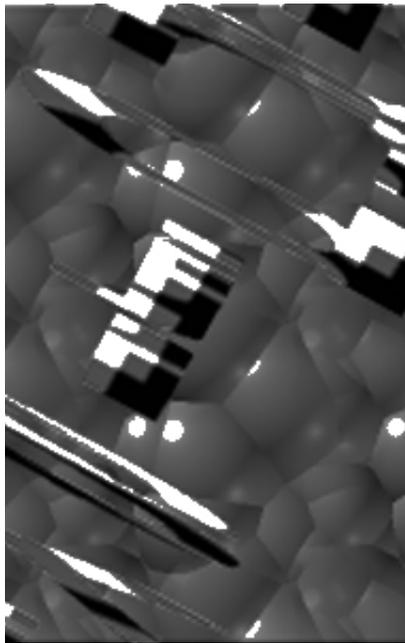
## SURGIMIENTO Y CONFIGURACIÓN DEL ANÁLISIS INDUSTRIAL

El análisis de la realidad industrial, como objeto de estudio delimitado sujeto a esfuerzo de conceptualización, es relativamente reciente. En efecto, los años treinta marcan el origen de esta dimensión de

análisis económico, tomando la paternidad del profesor Mason, de Harvard. Las primeras aportaciones y resultados surgirían, pues, en Estados Unidos, origen de la disciplina que se llamaría *Organización Industrial* y que en 1941 sería reconocida como integrante de la ciencia económica por la *American Economic Association*. Es a partir de los años sesenta cuando diversos investigadores europeos se van sumando al análisis específico y diferenciado de la realidad industrial, acogiendo primero y modificando después el enfoque americano. Surge así lo que se denominará enfoque de *Economía Industrial*.

Es cierto, no obstante, que se reconoce en Alfred Marshall una cierta ascendencia sobre lo que con el tiempo vendrá en llamarse Organización o Economía Industrial (Chevalier, J.M., 1979, p. 10). En efecto, el británico Marshall viajó a Estados Unidos en 1875 para investigar el sistema proteccionista basado en los aranceles, como resultado de lo cual publica a su regreso al Viejo Continente la obra *Economics of Industry* (Londres, 1879) junto a su esposa Mary Paley. En esta obra por primera vez se introduce la expresión *Industrial Organization* y se analizan los riesgos en los que pueden incurrir empresas que actúan en mercados imperfectos (3), además de proponerse desarrollos teóricos de categorías de análisis como los rendimientos crecientes y decrecientes o las economías externas. Una obra posterior de Marshall (4) avanza en la elaboración de propuestas de políticas que tendieran a neutralizar las prácticas abusivas de las grandes empresas. En estos antecedentes ya van apareciendo los elementos que van a concentrar la atención de los análisis de los estudios más convencionales de Economía Industrial, los cuales coronarán al funcionamiento de los mercados en competencia imperfecta como el objeto central de la Economía u Organización Industrial (5).

Durante los últimos años decimonónicos y los primeros decenios del siglo XX la dinámica capitalista experimenta fuertes procesos de concentración y centralización del capital que se traducen en la formación de gigantescos complejos financiero-industriales con capacidad creciente para controlar el funcionamiento de los



mercados. Rudolf Hilferding (Hilferding, R., 1985) analizaría el origen y surgimiento de los grandes imperios económico-financieros, línea que seguirían otros autores como Nicolai Bujarin o Lenin (Bujarin, N., 1969, y Lenin, V.I., 1974). En efecto, Hilferding, en su intento de profundizar en el análisis de Marx adecuándolo a las circunstancias del capitalismo a principios del siglo XX, explica el proceso de agrupación de los capitales bajo la estela de las instituciones bancarias y el control, por consiguiente, que el capital bancario va a ejercer sobre un conjunto mucho más amplio de actividades, especialmente industriales.

Surgiría así el capital financiero, como fusión del capital bancario y el capital industrial, desplegándose en el seno de gigantescos grupos (cárteles, sindicatos, *trusts*) con creciente capacidad para controlar los mercados y las condiciones de establecimiento de los precios. Otros autores, desde diferentes enfoques teóricos, también centrarán sus aportaciones en el análisis de la configuración de unos mercados «imperfectos», alejados de los presupuestos modélicos neoclásicos y sus mercados de competencia «perfecta», como veremos más adelante, pero aislando estos procesos de la dinámica general de acumulación y renunciando a una interpretación etiológica de los mismos.

Un aspecto histórico, como el establecimiento de la legislación *antitrust* en los EEUU (6), va a favorecer el avance de los análisis industriales. El seguimiento del alcance de las medidas *antitrust*, la aplicación de las sentencias de los procesos judiciales que afectaron a los grandes *trusts* y las comisiones parlamentarias que recogían, sistematizaban y analizaban casos concretos de prácticas contra la competencia de estos grandes conglomerados fueron generando una gran acumulación de material empírico de gran utilidad para el mundo académico (7).

Por otra parte, junto a una mayor disponibilidad de información y un mayor conocimiento de las pautas de comportamientos de los grandes capitales monopólicos u oligopólicos que alejaban el funcionamiento de los mercados de la libre competencia, se producían aportaciones teóricas de gran calado, como las de Joan Robinson y Edward Chamberlin (Robinson, J., 1946 y Chamberlin, E., 1946). Sus aportaciones se centran en el funcionamiento de los mercados industriales, los cuales se alejan tanto de la competencia perfecta como del monopolio puro, ajustándose a una aparente competencia entre varias firmas que, no obstante, ofrecen productos diferenciados, actuando cada una como monopolio en su correspondiente segmento del mercado.

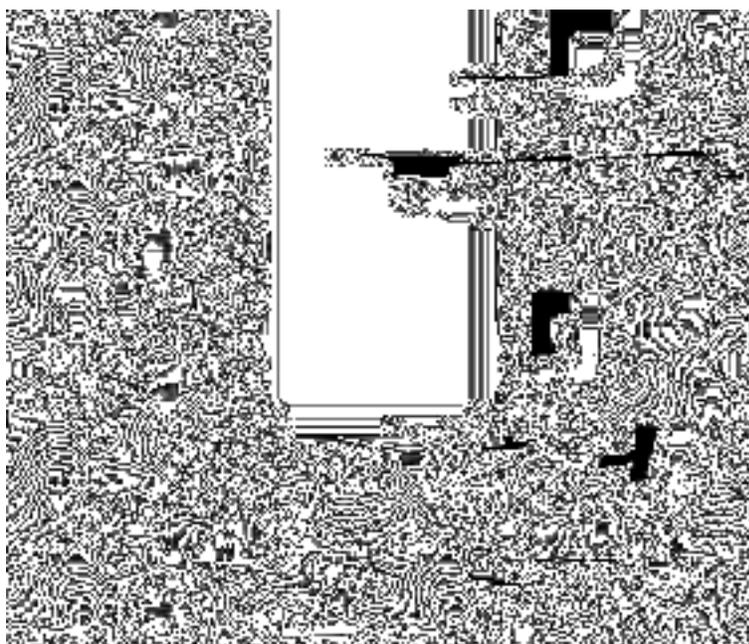
Así, la libre competencia y el monopolio dejarían de ser categorías exclusivas en favor de una amplia gama de situaciones oligopólicas diversificadas intermedias. La orientación de estas aportaciones, con un claro componente microeconómico de corte neoclásico, va a ir configurando un paradigma de análisis de la realidad industrial centrado en el estudio de la empresa y la dinámica mercantil desde una perspectiva estática y atomizada.

Otra aportación importante, que junto con las anteriores constituiría lo que podemos llamar los elementos fundacionales del enfoque predominante de la Economía Industrial, es la de Adolf Berle y Gardiner Means. Su obra *The Modern Corporation and Private Property* (Nueva York, 1932) es, para muchos, una obra clave en la evolución de la Economía In-

dustrial (8). La principal aportación de la obra es el análisis de la paulatina separación entre la propiedad del capital y el control de la actividad de la empresa como resultado de lo cual el poder y las responsabilidades de los directivos o gerentes crecerían sin cesar en detrimento de los propietarios o accionistas (9).

Marshall, Hilferding, Robinson, Chamberlin, Berle y Means proporcionaron, hasta los años treinta de la centuria, el material a partir del cual se iba conformando un enfoque de análisis de las realidades industriales que adoptaría, en los decenios siguientes, un perfil más definido con autores como Mason o Scherer. Edward Mason sucede a William Ripley (véase nota 6) en Harvard y consagrará la Economía Industrial como campo delimitado y específico del análisis económico, estableciendo las bases metodológicas de la misma. Mason considera que el modelo de competencia perfecta no es útil como instrumento de análisis al reconocer que las empresas tienen cierto margen para sus políticas de precios, margen que puede ser aumentado con determinadas prácticas. Según Mason, «partiendo de un estudio de la estructura de los mercados, se trata de examinar las diferencias que existen en los comportamientos competitivos de las firmas: política de precios, de producción, estrategia de inversiones» (10). Así, Mason propone iniciar el análisis en el estudio de la estructura que presentan los mercados para, a partir de ella, derivar los comportamientos y estrategias de las empresas, desde los cuales se comprenderán los resultados obtenidos por las mismas. Esta matriz metodológica (Estructura-Comportamiento-Resultados, en los sucesivos ECR) resultará a partir de entonces hegemónica en el campo del análisis industrial (11).

La aportación metodológica de Mason, continuada desde entonces, ha estado no obstante sometida a modificaciones, matices y variantes en función de la intensidad y el sentido que diferentes epígonos del profesor de Harvard dieron a las relaciones causales entre la estructura de los mercados, el comportamiento de las empresas y los resultados obtenidos. En efecto, la primitiva formulación de Mason determinaba una estructura causal unidireccional que iba de la estructura de



los mercados al comportamiento de las empresas y finalizaba en los resultados obtenidos por las mismas, sin efectos de retroalimentación ni dobles sentidos en dichas relaciones causales, razón por la cual el esquema interpretativo adolecía de un fuerte carácter determinista, dado el papel determinante en última instancia de la estructura del mercado. Así, entre los autores que más fielmente asumieron el carácter determinante de la estructura destacan J. S. Bain, J. M. Blair o G. C. Means (Bain, J.S., 1959, Blair, J., 1972, y Means, G.C., 1939).

Bain sería, quizá, el epígono que más fielmente asumiría y daría contenido el esquema de Mason; en efecto, Bain definiría con gran precisión el contenido de cada una de las dimensiones del esquema ECR, sin bien matizaría las relaciones causales determinadas por Mason, al restar importancia a los comportamientos de las firmas y estableciendo relaciones causales casi directas entre la estructura y los resultados, frente a la inferencia de Mason a través, precisamente, de los comportamientos de las empresas. Esta causalidad ha incidido en que, con frecuencia, se haya calificado la propuesta interpretativa de Bain como «estructuralista», aunque, como bien señala Chevalier, «Bain insiste sobre el aspecto estructural de un método que, no lo olvidemos, es fundamentalmente funcionalista» (Chevalier,

J.M. 1979, p. 18). Bain, en definitiva, concibe la propuesta ECR como una hipótesis de trabajo pendiente de contrastación en cada caso más que como una construcción axiomática. Bain, por último, concede mayor relevancia interpretativa al estudio de la estructura del mercado de la industria, entendida como un conjunto de firmas con procesos y productos similares, frente a la estructura del mercado de la firma; desde entonces la distinción entre ambos planos, el de industria, o sector, y el de la empresa, resulta asumido por los diversos enfoques. A partir de este carácter central de la industria introduce el concepto de barrera de entrada, aspecto básico en el análisis de realidades industriales.

Means, por su parte, destaca sobre todo la importancia de unas condiciones de base, o entorno general, a partir de las cuales se genera una estructura de mercado sobre la que se pueden explicar los comportamientos de las empresas; recupera por tanto la incidencia de la estructura sobre los resultados a través de los comportamientos pero «retrasando» el carácter determinante en última instancia a unas condiciones de base previas que establecerán los rasgos de la estructura de los mercados.

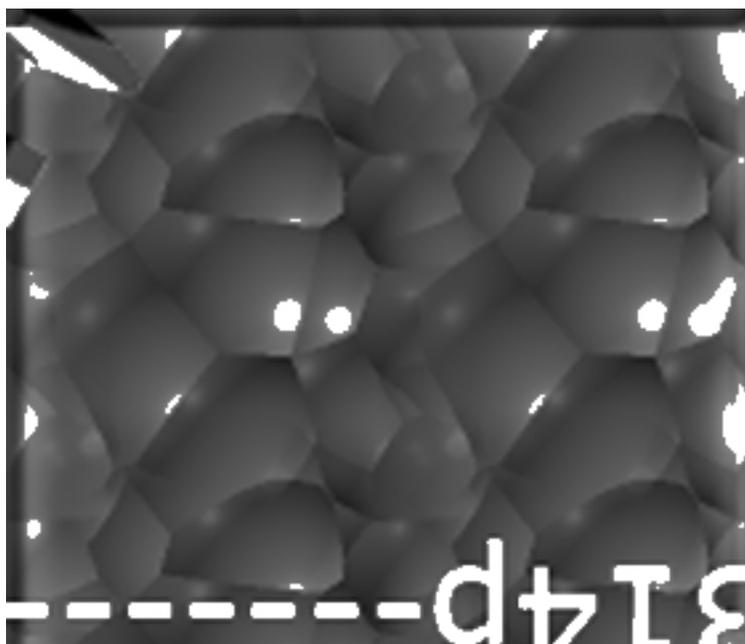
Frente a este conjunto de visiones que asignan un papel preponderante a la es-



ración de la industria, haciendo especial hincapié en la generación del comportamiento estratégico» (Segura, J., 1993, p. 47). Esta corriente caracterizada, por tanto, por el énfasis puesto en la conducta, se corresponde con los que Jacquemin llama el «enfoque europeo» (Jacquemin, A., 1982, pp. 16 y ss.) del análisis industrial (15), que pretendería superar las rigideces de la versión tradicional del esquema ECR, esquema del que, no obstante, se conserva la diferenciación entre las tres dimensiones básicas: estructura de los mercados, comportamiento o estrategias de las empresas y resultados, intentando explicar el funcionamiento industrial tanto a partir de la estructura del mercado como, muy especialmente, del carácter estratégico del comportamiento de las empresas. Esta aproximación europea es lo que se llamará Economía Industrial, frente a la expresión predominante en el mundo anglosajón de *Industrial Organization*.

No obstante, más allá de la diferencia terminológica, hay también diferencia en el enfoque, sobre todo con la primera corriente. En efecto, J. Houssiaux, paladín del desarrollo de la Economía Industrial en Europa en los lejanos años cincuenta, consideraba que esta disciplina no debería centrarse únicamente en el análisis de la firma, sino también y fundamentalmente en las relaciones entre los capitales, dentro y fuera de los mercados (16). Las más elaboradas aportaciones europeas en el campo de la Economía Industrial confluyen en la llamada «Escuela francesa de Economía Industrial» (Arena, R., 1999). Esta escuela pretende incorporar a la Economía Industrial el análisis de la dinámica industrial desde tres perspectivas: la perspectiva de la empresa (microeconómica), la perspectiva de la rama o la cadena productiva (mesoeconómica) y la perspectiva del conjunto de la estructura productiva (macroeconómica).

Asimismo, la Escuela francesa destaca el carácter estructural de las realidades industriales, compuestas por un conjunto de agentes de diferente naturaleza articulados por un conjunto de relaciones de todo tipo, tanto mercantiles como no mercantiles; ese conjunto estaría, por tanto, dotado de una dinámica propia cuya naturaleza y mecanismos de funciona-



miento habría que determinar, algo que no se conseguiría con el mero estudio de las condiciones de mercado o el carácter de la competencia (Arena, R. y otros (Eds.), 1988, p. 174).

La tercera corriente, más incipiente y menos articulada que las anteriores, pretende combinar el rigor analítico de las realidades industriales con un componente crítico con respecto a los enfoques predominantes y una percepción alternativa del funcionamiento de la realidad económica. Esta corriente parte de las aportaciones de algunos estudiosos europeos, inicialmente vinculados con la Universidad de Grenoble, en Francia. El rasgo determinante de esta corriente es negar «la especificidad de la economía industrial» por lo que pretende integrarla «en el análisis global del sistema capitalista» (Chevalier, J.M., 1975, p. 23).

En efecto, el análisis de la estructura industrial y productiva no puede separarse de la dinámica de acumulación capitalista, lo que lleva a una doble descomposición de la estructura industrial; en ramas (asociadas al concepto de mercancía y al proceso de valorización) y en secciones o sectores (asociados al concepto medios de reproducción y al proceso de acumulación). Así, la estructura productiva se presentaría como la combinación de ramas y secciones con relación a las exi-

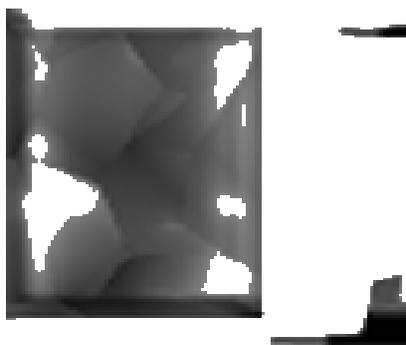
gencias de valorización y acumulación capitalistas (17). Esta aproximación crítica, por tanto, reivindica un análisis de las realidades industriales inserto en la lógica capitalista, rompiendo la percepción de la secuencia ERC como algo aislado de la dinámica general del sistema capitalista, es decir, de las condiciones y formas bajo las cuales se materializa la acumulación y la valorización del capital.

No obstante, este planteamiento que apuntaba a una ruptura total con los esquemas dominantes de los análisis industriales fue paulatinamente languideciendo, sin explotar su fertilidad potencial, para ir derivando hacia una cierta reivindicación del protagonismo de la empresa como unidad de análisis fundamental en la dinámica industrial. En efecto, Christian Palloix (Palloix, Ch., 1997) achaca a «pecados de juventud» (p. 57, traducción libre JMRC) su interpretación tradicional (18) según la cual no hacía falta una teoría de la firma en la medida en que ella no era más que el reflejo de los procesos que se dan en el interior de la rama, de la cadena productiva o del sector. A partir de esa consideración plantea como limitación de lo que denomina la Economía Industrial no *standard* (heterodoxa) no haberse aproximado a la firma o empresa como forma propia con comportamientos, estrategias y fronteras definidas. Su propuesta de recuperación y renovación

de un enfoque no convencional de la Economía Industrial pasa por «intentar reintroducir una teoría de la firma en su dispositivo de análisis» (Palloix, Ch., 1997, p. 73).

Jean-Marie Chevalier (Chevalier, J.M., 1995) por su parte plantea como objeto central de análisis las estrategias de las empresas precisamente a partir de los instrumentos analíticos proporcionados por la Economía Industrial; teniendo en cuenta que la firma es el centro de decisión en aspectos como la inversión el empleo, la producción, la comercialización o la innovación, se convierte, por tanto, en punto de partida para el análisis de economía industrial. En esa misma línea se sitúan las reflexiones de Richard Arena (Arena, R., 1999) cuando propone una ampliación del campo de análisis de la *Revue d'Économie Industrielle* hacia el estudio de las actividades empresariales.

Resulta especialmente significativo este devenir hacia la firma como unidad básica de análisis de la dinámica industrial incluso por la vertiente de la economía industrial más alejada de la ortodoxia de la *Industrial Organization* en un contexto determinado, en el ámbito de la reestructuración industrial, por la configuración, como más tarde se verá, de diferentes aglomeraciones donde las firmas se disuelven en redes complejas y heterogéneas resultado, entre otros factores, de los imperativos derivados de la emergencia de un nuevo patrón tecnológico y productivo. Precisamente las nuevas justificaciones de la política industrial analizadas en la última parte de este escrito se apoyan en la trascendencia de esos conglomerados y su arraigo en las necesidades innovadoras como palanca básica de la acumulación capitalista en un nuevo marco productivo donde, siguiendo a Benjamín Coriat (Coriat, B., 1993), la intensificación de la utilización y aprovechamiento del capital físico y del conocimiento desplaza a la aceleración del ritmo de las tareas (reducción de tiempos-padrón) como fuente principal de las ganancias de productividad. Precisamente cuando la articulación de cada firma con unidades más amplias se generaliza, los derroteros teóricos de la Economía Industrial tienden a converger en la restauración de la firma como ámbito clave de análisis, configu-



rando un «nuevo consenso» suavizador de diferencias doctrinarias.

## LA DISCUSIÓN CONCEPTUAL DE LA POLÍTICA INDUSTRIAL

El esfuerzo comprensivo de la naturaleza de las realidades industriales no ha sido acompañado por una consolidación de la política industrial como instrumento necesario. Al contrario, ha sido frecuente su cuestionamiento y la asignación a la misma de una presunción de irrelevancia contraproducente. Gran parte de las reflexiones tendentes a reducir el protagonismo de la industria en la dinámica de crecimiento se basan en la idea del surgimiento de sociedades de la información, posindustriales, de servicios, y se apoyan, entre otros muchos elementos, en la paulatina pérdida de peso del producto industrial en el conjunto del producto de los diferentes países así como el desplazamiento de los flujos materiales derivados del protagonismo determinante de los flujos inmateriales o de información (19). No obstante, la identificación, burda, entre economías desarrolladas y economías de servicios o posindustriales no se sostiene ante la existencia, en la mayor parte de economías periféricas, de porcentajes importantes de participación

del conjunto del sector servicios en el producto total.

Una revitalización del papel de las actividades industriales en la concepción del proceso de desarrollo económico tiene que ir acompañada, por tanto, de la reivindicación de una activa política industrial, cuestión que debe arrancar de una precisión de su contenido conceptual. En efecto, como con una parte importante de los conceptos, nociones o meros términos que constituyen los elementos básicos del análisis económico, la disparidad o, incluso, confusión conceptual a la hora de establecer los contenidos de los mismos expresa tanto el dinamismo de las discusiones teóricas en unos casos como la escasa profundidad de las reflexiones en otros (20). Analicemos algunas propuestas conceptuales existentes con respecto a la política industrial para precisar el contenido más adecuado a nuestro análisis de la misma. Desde una aproximación estricta y convencional, la política industrial se identifica con un conjunto de medidas orientadas a superar fallos e imperfecciones del mercado, especialmente a la identificación y aprovechamiento de las economías externas (Krugman, P., 1992). Ello se plasma en la búsqueda de la competitividad o la mejora de la eficiencia como objetivo central de las medidas de política industrial.

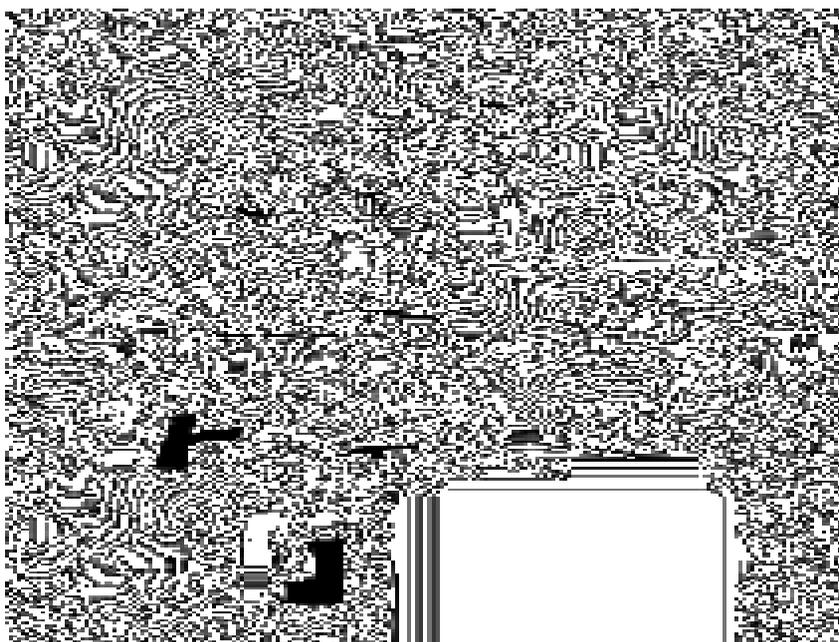
Coincide con esta visión Chang, al definir la política industrial como «una política orientada a que industrias concretas (y las empresas que las constituyen) consigan los resultados que son percibidos por el Estado eficientes para la economía como un todo» (Chang, H., 1994, p. 60, traducción libre JMRC), es decir, orientada a la mejora de la eficiencia general de la economía. También el análisis del Banco Mundial delimita como ámbito de la política industrial el conjunto de medidas e instrumentos de los gobiernos para modificar la estructura industrial con el fin de lograr ganancias de productividad en los sectores seleccionados (Banco Mundial, 1991) (21). Esta concepción de la política industrial también se recoge en Johnson al definir la política industrial como «las actividades de los gobiernos con la intención de desarrollar o reducir diferentes industrias en una economía nacional con el objetivo de mantener la competitividad

global» (Johnson, C. (Ed.), 1984, p. 7, traducción libre JMRC).

Esta primera aproximación a la política industrial presenta algunas limitaciones que es preciso destacar. En primer lugar, es considerada como un subproducto de una política general de competitividad, incluso de la política económica en su conjunto, justificada en la medida en que se observen disfunciones en el funcionamiento de los mercados suficientemente significativas (22). Y es, en segundo lugar, por tanto, un planteamiento tímido de la política industrial, no estratégico, pendiente de complementar el funcionamiento de los mercados, no de alterarlos ni, mucho menos, de sustituirlos, entendiéndola la política industrial, por tanto, como un mal necesario y molesto en excepcionales y muy justificadas circunstancias (23).

Otra visión de la política industrial, más amplia en cuanto al alcance de sus objetivos e instrumentos, es la que recoge conceptualizaciones en las que se concibe de modo explícitamente activo, como la que presenta Benjamín Coriat al hablar de un «Conjunto de acciones a iniciativa de los poderes públicos orientadas, en una situación dada de los mercados y de su organización, a establecer transferencias de recursos (...) con el fin de atender objetivos determinados en términos de competitividad de las empresas establecidas sobre un territorio».

En este mismo sentido, pero ampliando el alcance de los objetivos y el carácter intencionado de las actuaciones, Bertrand Belon y Jorge Niosi definen la política industrial como «el conjunto de acciones de las organizaciones públicas con el objetivo de actuar directa o indirectamente sobre la creación, el desarrollo y la difusión de la producción industrial y de generar a largo plazo ventajas competitivas en el marco de los mecanismos de mercado. Se trata de medidas más o menos explícitas y selectivas, con o sin acompañamiento financiero, pero están determinadas por su capacidad para dictar las reglas de organización y de comportamientos que permitan formas de cooperación estratégicas explícitas o implícitas. Además, estas medidas deben aplicarse a procesos precisos, con objetivos precisos. Bajo diferentes formas el objetivo de las políticas



es favorecer la selección de empresas y de productores, la creación de variedades de productos, de procesos, de productores o de los tres. La «indiferenciación» o la «neutralidad» eventual de las políticas industriales se ejerce siempre en el interior de un conjunto de alternativas políticas que no son, por naturaleza, ni indiferenciadas ni neutras».

De estas conceptualizaciones podemos extraer, como elementos constituyentes de la política industrial, en primer lugar, la existencia de instituciones públicas que ejercen como agentes de la misma y puedan disponer de una amplia panoplia de instrumentos; no hay política industrial sin la existencia y el protagonismo de instituciones públicas orientadas a su aplicación. En segundo lugar, debe haber un objetivo o conjunto de objetivos explícitamente asumido de gran alcance, con vocación de intervenir en la dinámica económica para favorecer alguno de sus aspectos, tanto en el ámbito de la producción (productividad, innovación, reestructuración sectorial, acumulación...) como en las actividades circulatorias (competitividad, protección del mercado interno...) objetivos que impiden la neutralidad de la misma. En tercer lugar, el empleo de los instrumentos de política industrial debe suponer una determinada capacidad de transferencia de recursos. Por último, la política in-

dustrial debe tener un ámbito territorial de referencia, regional, nacional o supranacional (24) que modificará el alcance de los diferentes instrumentos de la misma así como la jerarquía de los objetivos establecidos.

En realidad, por tanto, no debe hablarse de política industrial si no existe una orientación de las medidas hacia algunos segmentos (empresas o ramas, áreas regionales...) de la estructura productiva, lo que supone, implícitamente, la discriminación del resto de los segmentos no prioritarios y, por ende, la ausencia de neutralidad. Es decir, la política industrial, si es, busca premeditadamente el desarrollo de algunos segmentos de la estructura industrial, lo que supone intervenir desde el Estado en aspectos fundamentales de la dinámica económica. Por ello, los términos de política industrial activa, o positiva, o concepción intervencionista de la política industrial, son denominaciones redundantes ya que si no hay discriminación entre diferentes actividades y no se pretende la reasignación de recursos entre ellas, no se puede hablar de política industrial (Krugman, P., 1992, y Myro, R., 1994) y, en definitiva, la denominada concepción no intervencionista de la política industrial vendría a ser, en realidad, un esfuerzo por suprimirla a partir de la desaparición de su contenido.

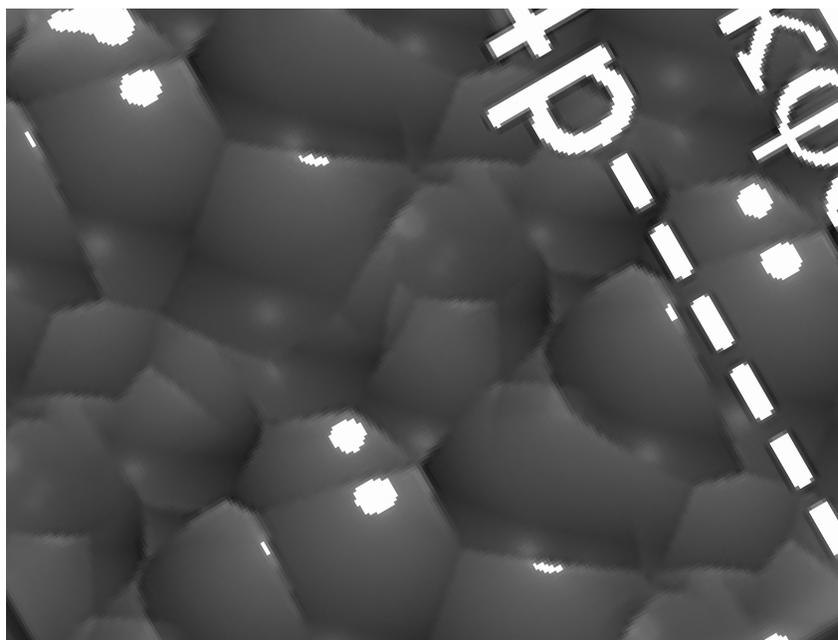


ción de nuevas líneas de demanda que requieren innovaciones, tanto de procesos como de productos, y de su rápida materialización.

Esta aproximación, por tanto, sitúa la innovación y el cambio tecnológico en el centro del crecimiento, lo que supone, fundamentalmente, una aproximación dinámica al análisis tecnológico e industrial, en el que las instituciones aparecen explícitamente señaladas como protagonistas en la medida en que puedan favorecer y organizar un marco general de estímulo y aceleración de las innovaciones y su difusión por el aparato productivo. A partir de estas reflexiones, la política industrial se concibe, ante todo y sobre todo, como política tecnológica, centrada en el fomento de las capacidades innovadoras de los capitales y de la difusión de las innovaciones.

Otra línea de desarrollo teórico que también incide en la dimensión tecnológica como eje de la política industrial es la denominada teoría de la incitación (28), en referencia a los mecanismos por los que el Estado puede promover la cooperación industrial entre firmas en general y en el ámbito de la investigación y el desarrollo en particular. Así, esta aproximación se plantea cuáles son las modalidades más adecuadas de gestión de la infraestructura pública desde el punto de vista de «incitar» a la cooperación, lo que implica necesariamente la puesta en común de recursos financieros, conocimientos, su *savoir faire* y otros medios, buscando objetivos comunes, ligados, sobre todo, al desarrollo de nuevas tecnologías, algo que el mercado, por sí mismo, no asegura. De este modo, lo prioritario resulta poder establecer mecanismos de cooperación entre los capitales, y entre éstos e instituciones como centros de investigación y universidades, para facilitar la circulación de conocimientos por el tejido productivo y propiciar la expansión industrial.

Una tercera línea de gran desarrollo e impacto teórico es la referida a la política comercial estratégica. Esta línea, cuyas primeras aportaciones se remontan a los años ochenta (29), se incrusta en el debate librecambio-proteccionismo y se apoya en la constatación del alto grado de con-



trol oligopólico que se da en los mercados internacionales. En efecto, un gran número de sectores actúan en un marco competitivo de permanente cambio tecnológico donde la exigencia de intervención pública se remite a los elevados costes iniciales y a la necesidad de un permanente esfuerzo innovador, ámbito competitivo en el que, por tanto, se acepta un cierto grado de proteccionismo, o «proteccionismo aceptable», especialmente en las denominadas industrias estratégicas (30).

Este análisis, por tanto, se ajusta especialmente al caso de pugna oligopólica en los mercados internacionales entre grandes grupos que pueden contar con el apoyo decidido de los respectivos Estados entendiendo el comercio internacional más como competencia que como ganancia mutua (31). En este caso, los Estados desarrollan diferentes instrumentos para colaborar con las «empresas líderes» con capacidad para mantener posiciones hegemónicas en los principales mercados (32). Los instrumentos para ello incluyen el fomento del incremento de la dimensión de las empresas, la creación de mercados privilegiados para las empresas líderes o, directamente, la utilización discrecional de subvenciones. La experiencia de *Airbus* es una muestra, quizá la más representativa según Paul Krugman, de política comercial estratégica

que ha venido justificando el núcleo principal de la, por otra parte raquítica, política industrial europea (33).

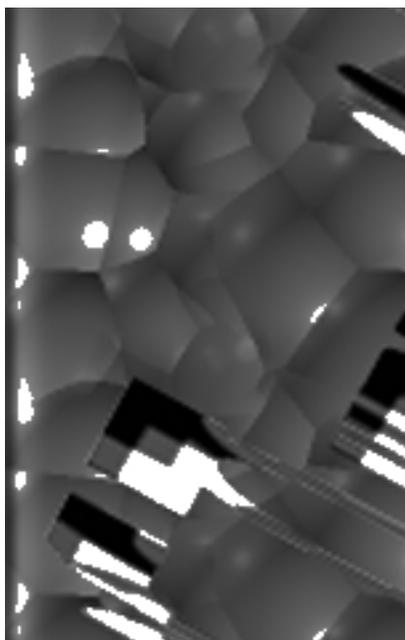
Las líneas mencionadas hasta ahora se han centrado en lo tecnológico y en las formas de competir en mercado internacionales oligopólicos. No obstante, las más fecundas reflexiones teóricas sobre la dinámica industrial y sus implicaciones en la acumulación capitalista y en las formas de intervención estatal en la misma son las que tienen que ver con los criterios de localización y con la incorporación de la dimensión espacial que dan lugar a las concentraciones o aglomeraciones industriales de diferente naturaleza como los distritos y complejos industriales o el tipo de agrupación conocido en el análisis económico a través del anglicismo *clusters* (literalmente racimo o agregado). En efecto, la constatación del desarrollo industrial en las últimas décadas muestra como tendencia en los núcleos de mayor dinamismo una localización cada vez más agrupada y concentrada de las firmas, especialmente en aquellos segmentos industriales más vinculados con las nuevas líneas de desarrollo tecnológico.

Los nuevos desarrollos teóricos buscan comprender las razones por las que las empresas de un mismo sector o articuladas por vinculaciones productivas de carácter vertical, tienden a concentrarse en

lugares geográficamente específicos. Una propuesta interpretativa, que podemos calificar de escéptica o resignada (34), es la que considera que no es posible generalizar los esfuerzos analíticos, sino que cada experiencia local es el resultado de una única lógica que implica una dinámica singular, no trasladable a otras experiencias. No obstante, existen esfuerzos teóricos que establecen diferentes factores explicativos para comprender la dinámica de surgimiento y reproducción de las aglomeraciones industriales y de sus modalidades.

Un primer esfuerzo de clarificación entre el alud de reflexiones, más o menos articuladas, referidas a esta cuestión debe llevarnos a distinguir entre complejos industriales, distritos industriales y agregados industriales o *clusters*. En los tres casos se trata de concentraciones de firmas industriales (o de actividades vinculadas) en determinados espacios regionales, pero con diferencias en cuanto a su naturaleza. Los complejos y los distritos industriales son redes de empresas concentradas territorialmente, bien alrededor de una o varias industrias con gran capacidad de arrastre, como la industria pesada, y relaciones de integración vertical (los complejos), bien con predominio de pequeñas y medianas empresas especializadas en fases o segmentos diversos de un mismo proceso productivo, con vinculaciones horizontales sin excesivas jerarquías y con una alta disponibilidad de fuerza de trabajo cualificada y muy versátil (los distritos). Los agregados industriales, o *clusters*, por su parte, presentan mayores dificultades y confusiones en cuanto a su conceptualización, como veremos más adelante.

La cuestión central que debe ser clarificada es el conjunto de razones por las que las firmas de un sector o integradas verticalmente tienden a localizarse de modo concentrado en un área territorial delimitada (35). Esta cuestión ha sido abordada desde muchas perspectivas, constituyendo uno de los más productivos, aunque no necesariamente fécondos, campos de desarrollo de los análisis industriales. Un primer grupo de aproximaciones puede ser englobado bajo la denominación, muy circunstancial, de la Nueva Geografía Económica, enfoque bajo el cual, no obstante, podemos incluir aportaciones



divergentes en cuanto a sus recomendaciones de política industrial. Así, Krugman (1998) establece que las aglomeraciones están inducidas por la presencia de economías externas locales, tanto tecnológicas como pecuniarias. La acción de las economías externas, por tanto, lleva al surgimiento más o menos espontáneo, a partir de una gran multitud de decisiones individuales de mercado, de concentraciones locales y regionales de firmas industriales, por lo que el margen para las políticas activas desde el Estado queda muy reducido, limitado a medidas puntuales para facilitar la actuación de las tendencias espontáneas del mercado.

Otra línea (36) de la denominada Nueva Geografía Económica incide en la capacidad generadora de innovaciones que tienen las concentraciones industriales, lo que explicaría una alta correlación entre desarrollo industrial y concentración geográfica en algunas regiones en un período del desarrollo capitalista de elevada incertidumbre derivada de las rápidas transformaciones tecnológicas. Sobre los factores que determinan que unas regiones resulten más atractivas que otras, Hayter, por su parte, señala el equilibrio entre las dinámicas competitivas entre las firmas y sus tendencias cooperativas no sólo en el ámbito de la investigación, el aprendizaje o la comercialización, sino incluso en la gestión conjunta de la fuer-

za de trabajo (formación y cualificación). De este modo, a través de la capacidad cooperativa derivada de la proximidad espacial, se refuerza la capacidad de adaptación a los vertiginosos cambios técnicos y organizativos.

En definitiva la cooperación, el aprendizaje colectivo o las transferencias tecnológicas permanentes exigirían, en el marco derivado de la emergencia de un nuevo patrón productivo, una elevada proximidad geográfica que «favorecería la creación de una atmósfera industrial aceleradora de los intercambios de información, de efectos de aglomeración que engendran externalidades tecnológicas o pecuniarias y factores generales orientados a convertir los sistemas locales de producción en sistemas abiertos al exterior» (Ragni, L., 1997, p. 26, traducción libre JMRC).

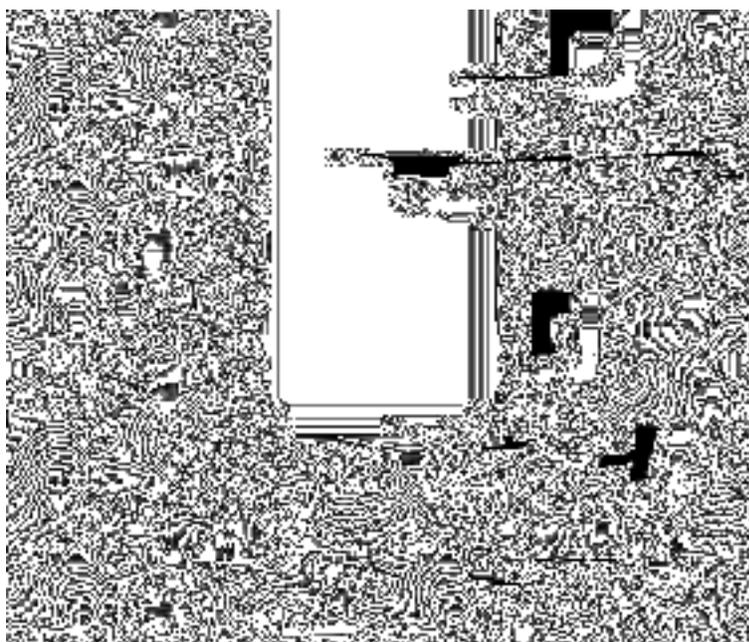
Una segunda perspectiva explicativa de la naturaleza de las concentraciones industriales, el enfoque de la «eficiencia colectiva» (Schmitz, H. y Nadvi, K., 1999), busca completar la acción de las tendencias espontáneas de los mercados a través de las economías externas (tecnológicas y pecuniarias) que se dan en las concentraciones con otros factores derivados de la acción deliberada y explícitamente buscada del Estado o de las propias firmas para incidir en los resultados innovadores y dinámicos del grupo. Así el papel de los centros públicos de investigación, de las Universidades, de las infraestructuras o de las redes de comunicación contribuirían a generar esa atmósfera innovadora y de intercambio fluido de experiencias que multiplicaría los efectos de las economías externas espontáneas. El análisis que presentan Hubert Schmitz y Khalid Nadvi pretende situarse en una «tercera vía» entre las posiciones pasivas ante las dinámicas generadas en las aglomeraciones, achacándolas a la acción espontánea de los mercados y los análisis que, como veremos, insisten sobre todo en la necesidad de buscar activa y deliberadamente la fecundidad tecnológica a partir del estímulo explícito, de diferente naturaleza, a la dinámica de las concentraciones industriales.

La tercera aproximación al análisis específico de términos de agregados industriales o *cluster* como un tipo nuevo de con-

centración industrial, deriva del enfoque de la Nueva Geografía Económica y el estudio de los distritos y complejos industriales pero va más allá al insertar la comprensión de las aglomeraciones industriales en la misma estructura del sistema productivo, intentado deducir a qué nivel del mismo deben situarse las intervenciones públicas. Así, la aproximación a través de *clusters* sitúa en el centro de su análisis las relaciones de interdependencia entre las instituciones de un subsistema productivo y el propio agregado industrial o *clusters*.

En este sentido, la eficacia de la política industrial se mediría por su capacidad para estimular la configuración de esquemas institucionales adecuados a cada agregado evitando los programas genéricos de corte horizontal que no consiguen más que una limitada eficacia. Un *cluster* podría definirse, por tanto, como «un conjunto coherente en el cual el sistema productivo territorial, la cultura, la tecnología, las firmas y las instituciones están estrechamente relacionadas. En ese medio, la confianza y la reciprocidad son dos conceptos fundamentales. El sistema se fundamenta, por tanto, sobre un conjunto de reglas implícitas y de normas culturales y sobre las instituciones que soportan la innovación y que aseguran la flexibilidad» (37).

Nelson (1995) dará al análisis en términos de *clusters* un impulso importante, incidiendo en la organización técnico-industrial como clave del éxito del desarrollo industrial. Para Nelson, y de aquí se pueden extraer elementos para una política industrial, el éxito de la industria está condicionado por ciertos factores institucionales que actúan, asimismo, como instrumentos de las políticas industriales, como son la capacidad investigadora, la disponibilidad y la especialización del capital-riesgo, el sistema universitario y la existencia de industrias fuertes, aspectos entre los que deben establecerse articulaciones vigorosas. Para Nelson, son estos agregados, aislados en su propia lógica industrial, las unidades de análisis más pertinentes en el campo de la política industrial. Lejos de ser horizontales, las acciones de política industrial deben tener, por tanto, un fuerte carácter sectorial. Esta aproximación presenta aún debilidades teóricas reflejadas en una insu-



ficiente consistencia del concepto: ¿dónde radica la diferencia esencial con los distritos industriales?

Podemos apreciar que otras conceptualizaciones hablan de los *clusters* como «concentraciones sectoriales y espaciales de firmas» (Schmitz, H. y Nadvi, K., 1999, p. 1503, cursiva original, traducción libre JMRC) con lo que cualquier tipo de aglomeración o conglomerado industrial, más allá de su composición, puede ser acogido bajo la denominación de «racimo» o *clusters*. Lo que queda claro, en todo caso, es la importancia de la dimensión territorial como una nueva legitimidad para la política industrial.

●●●●●●●●●●  
**CONCLUSIONES**

La reflexión sobre la política industrial ha ido girando a lo largo de los últimos años principalmente en torno de las nuevas justificaciones de la misma, más allá de los límites estrechos a que la ha venido sometiendo la teoría económica tradicional (los, excepcionales, fallos de mercados) y las prácticas de política económica orientadas a la desregulación y flexibilización de los mercados. Vimos cómo las aproximaciones *neoschumpeterianas* reclaman una implicación del Estado como estímulo de las innovaciones y mecanis-

mo de aceleración de su difusión por el aparato productivo, por lo que la política industrial es entendida básicamente como política tecnológica en un marco de asociación creciente entre los capitales y las instituciones. Otras aproximaciones destacan también la vertiente tecnológica y, sobre todo, el papel del Estado como promotor o «incitador» de la cooperación industrial entre firmas.

Por otra parte, la política comercial estratégica y la pugna oligopólica a escala mundial entre grandes grupos industriales en sectores considerados estratégicos tiende también a justificar la implicación del Estado como soporte e impulsor de las firmas nacionales. Asimismo, la dimensión territorial ha ido proporcionando los argumentos más fecundos para una renovación de la legitimidad de la política industrial; en efecto, la dinámica de desarrollo industrial en un marco de reestructuración capitalista ha ido configurando diferentes modalidades de conglomerados en los que se articulan grandes y pequeños capitales con un tejido institucional cada vez también más diverso y heterogéneo, en un ámbito territorial delimitado en el que la interacción entre todos ellos actúa como motor de la innovación y difusión tecnológica y palanca de la dinámica de crecimiento, sin que necesariamente responda a una estrategia articulada de desarrollo industrial.

Es precisamente ahí donde se plantea un debate en torno a dos posiciones extremas: confiar en la espontaneidad de la interacción que, libremente, puedan establecer, en función de estrategias particulares, cada una de las firmas o, por el contrario, diseñar, desde el Estado, una estrategia que sistematice y active instrumentos para estimular y promover la innovación y el desarrollo tecnológico e industrial en esos ámbitos territoriales.

Vemos por tanto que la asociación creciente entre empresas y entre éstas y las instituciones, por una parte, y la creciente importancia de la dimensión territorial y los conglomerados industriales resultantes, por otra, diluyen el protagonismo de la firma en la dinámica industrial en un marco de reestructuración capitalista a partir de la difusión de nuevos patrones productivos. Los desarrollos teóricos de la Economía Industrial, mientras tanto, oscilan entre el virtuosismo formal donde el instrumento suplanta al objeto y los esfuerzos por comprender el papel de la empresa y su comportamiento (estrategias empresariales) como factor clave de la dinámica industrial. Ese desfase se convierte, en definitiva, en una poderosa limitación en el intento de modernización de los fundamentos teóricos de lo que en Europa ha venido en llamarse Economía Industrial tanto desde el punto de vista de su fecundidad interpretativa como desde la perspectiva de elaborar una aproximación a la comprensión de los fenómenos industriales que pueda escapar, definitivamente, de la asfixiante herencia de Alfred Marshall y Edward Mason.



## NOTAS

(1) Incluso se habla de un capitalismo industrial, el que cubre estas dos últimas centurias, para diferenciarlo de un presunto capitalismo comercial desde mediados del milenio.  
 (2) Estos elementos aparecían ya formulados en las primeras elaboraciones de los denominados pioneros del desarrollo en los que implícitamente se identificaba crecimiento, desarrollo económico e industrialización. Véanse Clark, C. (1967): *Las condiciones del progreso económico*, Alianza, Madrid y Hirschmann, A. (1964): *La estrategia del desarrollo económico*, FCE, México.  
 (3) Por ejemplo, expresan el riesgo en que puede incurrir un monopolio si los precios

excesivamente altos atraen a competidores, dado un determinado nivel de las barreras de entrada. Marshall, A. y M.P. (1936).

(4) Marshall, A. (1919): *Industry and Trade*, Londres.

(5) En esta visión se inscribe, entre otros, Segura, J. (1993), cuando define la Economía Industrial como «una rama del análisis económico que se ocupa de la formación de precios, normalmente bajo condiciones de equilibrio parcial, en mercados caracterizados por presentar imperfecciones. (...) Para la economía industrial, el análisis de la determinación de precios es significativo como parte del *comportamiento* de las empresas en mercados imperfectos, pero su objetivo final es discernir sobre el comportamiento de las empresas, analizar el tipo de decisiones tomadas por las mismas en contextos de competencia imperfecta (...). Todo ello con un objetivo claro: proponer medidas que puedan favorecer la eficiencia.» p. 45. O el propio Tirole, J. (1990), uno de los textos de referencia de la Organización Industrial, cuando dice que «estudiar la organización industrial es estudiar el funcionamiento de los mercados», p. 15. Más categórico si cabe se muestra Stigler, de la Universidad de Chicago, al afirmar que «no existe materia alguna que quepa calificar como organización industrial» ya que su objeto «es precisamente el contenido de la teoría económica: la teoría de los precios o de la asignación de recursos, es decir, eso que se conoce con el desdichado nombre de microeconomía», Stigler, G. J. (1968): *The Organization of Industry*, Homewood, Richard D. Irwin, cit. en Guerrero, D., 1995b, p.177.

(6) La primera ley *antitrust* en EE.UU. fue el Acta Sherman, de 1890. Después vendrían el Acta Clayton (1914), el Acta Robinson-Patman (1936) y el Acta Celler-Kefauver Antimerger (1950).

(7) William Ripley, profesor en Harvard, utilizaba estas fuentes jurídicas y políticas para realizar estudios de casos en sus clases. Ripley, W. (Ed) (1916): *Trust, Pools and Corporations*, citado en Chevalier, J.M., 1979, p. 13.

(8) E. Mason y J. Bain, a la postre referentes ineludibles de la Economía Industrial en la segunda mitad de la centuria, asignaban a la obra de Berle y Means la misma trascendencia que a las obras de J. Robinson y E. Chamberlin. Arena, R. y otros (Dirs.), 1988, p. 57.

(9) No obstante el carácter innovador que se achaca a estas aportaciones, éstas no son sino la profundización de líneas ya propuestas por Hilferding en su análisis de las diferencias entre la sociedad por acciones y la empresa individual, entre las que destaca muy especialmente «la separación entre la propiedad de capital de su función productiva (...) [tendrá] influencia en la dirección de la empresa» (Hilferding, R., 1985, p. 129). La aportación de

Berle y Means sería, por tanto, más empírica que teórica, y se concretaría en la profundidad de su análisis de 200 grandes empresas norteamericanas, esto es, en la demostración cuantitativa de los que ya propusiera Hilferding.

(10) Mason, E.S. (1939): «Price and production Policies of Large Scale Enterprise», A.E.R. cit. en Chevalier, J.M., 1979, p. 15.

(11) El escepticismo de Mason con respecto al alcance de la competencia perfecta como instrumento de análisis le enfrentó a la Escuela de Chicago, tradicionalmente defensora de las más rancias teorías convencionales. Así, según la Escuela de Chicago solo las fuerzas competitivas pueden determinar el comportamiento de la firma, no la estructura de mercado, como proclama Mason; ello se justifica en su convicción de que ninguna empresa dispone de un poder económico lo suficientemente grande como para imponer un modelo de comportamiento al mercado, con la excepción del caso en que intervengan los poderes públicos a favor de una empresa o con regulaciones extremas del mercado. Más sobre Mason en Arena, R. y otros (Dirs.), 1988, pp. 60-65. Sobre la Escuela de Chicago, Schmidt, I.L. y Rittaler, J.B. (1989): *A Critical Evaluation of the Chicago School of Antitrust Analysis*, Kluwer Academic Publishers, Londres.

(12) Scherer, F. (1970). Hay una edición posterior, con modificaciones, Scherer, F. y Ross, D. (1990).

(13) Véanse, como muestra, Tirole, J. (1990), Segura, J. (1993) o Clarke, R. (1993): *Economía industrial*, Celeste, Madrid (1985).

(14) Schmalensee, R. (1982). Véase también, de este autor, Schmalensee, R. (1988) y Schmalensee, R. y Willig, R. (Eds.) (1989).

(15) Y. Morvan es otro pionero en el desarrollo de la Economía Industrial en Europa en obras como Morvan, Y. (1976): *Economie industrielle*, PUF, París y Morvan, Y. (1990). También Chevalier, J.M. (1979) y, más recientemente, Glais, M. (1992); así como Jacquemin, J. (1975). Dos de los más significativos manuales europeos pioneros de Economía Industrial son el texto de Morvan de 1976 y Jacquemin, J. (1975).

(16) Houssiaux, J. (1958); es su Tesis de Doctorado. Contrástese con la concepción de la Economía Industrial, p. ej. de Julio Segura; véase nota 4.

(17) Palloix, Ch. (1979). Otras aportaciones originarias con esta orientación Borrelly, R. (1975): *Les disparités sectorielles des taux de profits*, PUG; Grenoble, y Gerbier, B. (1975): *Essai sur la pensée économique d'Alfred Marshall*, tesis en Ciencias Económicas, Grenoble.

(18) Véase Palloix, Ch. (1977): *Las firmas multinacionales y el proceso de internacionalización*, Siglo XXI, México (París, 1973).

(19) No es objeto de este escrito la discusión sobre el carácter de las sociedades modernas. A este respecto puede consultarse Bell, D.



- trategias empresariales (Reseña temática)», en *Pensamiento Iberoamericano*, n.º 28, julio-diciembre, Madrid, pp. 371-388.
- GUERRERO, D. (1995b): *Competitividad: teoría y política*, Ariel, Barna.
- HILFERDING, R. (1985): *El capital financiero*, Tecnos, Madrid (Berlín, 1910).
- HOUSIAUX, J. (1958): *Le pouvoir du monopole: essai sur les structures industrielles du capitalisme contemporain*, Sirey, París.
- JACQUEMIN, A. (1989): *La nueva organización industrial*, Vicens Vives, Barna.
- JACQUEMIN, A. (1975): *Economie industrielle européenne*, Dunod, París.
- JACQUEMIN, A. (1982): *Economía industrial. Estructuras de mercado y estrategias de empresas*, Ed. Hispanoamericana, Barna (París, 1975).
- JOHNSON, C. (Ed.) (1984): *The Industrial Policy Debate*, ICS Press, San Francisco.
- JUSTMAN, M. y TEUBAL, M. (1991): «A structuralist perspective on the role of technology in economic growth and development», en *World Development*, vol. 19, n.º 9, Oxford, pp. 1255-1278.
- KATZ, J. (1993a): «Falla de mercado y política tecnológica», en *Revista de la CEPAL*, n.º 50, agosto, Santiago de Chile, pp. 81-91.
- KATZ, J. (1993b): «Organización industrial, competitividad internacional y política pública», en Kosacoff, B. (Dir.): *El desafío de la competitividad*, CEPAL/Alianza, Buenos Aires.
- KOSACOFF, B. y RAMOS, A. (1999): «El debate de la política industrial», en *Revista de la CEPAL*, n.º 68, agosto, Santiago de Chile, pp. 35-60.
- KRUGMAN, P. (1992): «Motivos y dificultades en la política industrial», en MARTIN, C. (Ed.): *Política industrial: teoría y práctica*, Economistas Libros, Madrid.
- KRUGMAN, P. (1998): «What's new about the new economic geography?», en *Oxford Review of Economic Policy*, n.º 14(2), verano, Oxford, pp. 7-17.
- LAGANIER, J. (1988): «Le système productif et ses représentations», en Arena, R. y otros (Dir.).
- LALL, S. (1994): «The East Asian Miracle Study: Does the bell toll for industrial strategy?», en *World Development*, vol. 22, n.º 4, abril, Oxford, pp. 645-654.
- LENIN, V. I. (1974): *El imperialismo, fase superior del capitalismo*, Fundamentos, Madrid (Petrogrado, 1917).
- MARSHALL, A. y M. P. (1936): *Economía industrial*, Revista de derecho Privado, Madrid (Londres, 1879).
- MEANS, G. C. (1939): *The Structure of the American Economy*, U.S. Government Printing Office, Washington.
- MÉNDEZ, R. y CARAVACA, I. (1996): *Organización industrial y territorio*, Síntesis, Madrid.
- MORVAN, Y. (1990): *Fondaments d'économie industrielle*, PUF, París.
- MYRO, R. (1994): «La política industrial activa», en *Revista de Economía Aplicada*, n.º 6 (vol. 11), Madrid, pp. 171-182.
- NELSON, R. (1995): «Recent Evolutionary Theorizing about Economic Change», *Journal of Economic Literature*, vol. XXXIII, n.º 1, marzo, Nashville, pp. 48-90.
- PALLOIX, Ch. (1979): *Proceso de producción y crisis del capitalismo*, Blume (París, 1977).
- PALLOIX, Ch. (1997): «Éléments pour une théorie hétérodoxe de l'économie industrielle», en PALLOIX, Ch. y RIZOPOULOS, Y. (Eds.).
- PALLOIX, Ch. y RIZOPOULOS, Y. (Eds.) (1997): *Firmes et économie industrielle*, L'Harmattan, París.
- PÉRES, W. (Coord.) (1997): *Políticas de competitividad industrial*, Siglo XXI, México.
- RAGNI, L. (1997): «Systèmes localisés de production: une analyse évolutionniste», en *Revue d'Économie Industrielle*, n.º 81, 3.º trimestre, París, pp. 23-40.
- ROBINSON, J. (1946): *La economía de la competencia imperfecta*, Aguilar, Madrid (Londres, 1933).
- SEGURA, J. (1993): *Teoría de la economía industrial*, Cívitas, Madrid.
- SCHERER, F. (1970): *Industrial Market Structure and Economic Performance*, Rand McNally, Chicago.
- SCHERER, F. y ROSS, D. (1990): *Industrial Market Structure and Economic Performance*, Ed. Houghton Mifflin Company, Boston.
- SCHMALENSEE, R. (1982): «The new industrial organization and the economic analysis of modern markets», en *Advances in Economic Theory*, Cambridge Un. Press, Cambridge, pp. 253-285.
- SCHMALENSEE, R. (1988): «Industrial Economics: An Overview», en *Economic Journal*, n.º 47, Oxford, pp. 643-681.
- SCHMALENSEE, R. y WILLING, R. (Eds.) (1989): *Handbook of Industrial Organization*, North-Holland, Amsterdam (2 vols.).
- SCHMITZ, H. y NADVI, K. (1999): «Clustering and Industrialization: Introduction», en *World Development*, vol. 27, n.º 9, septiembre, Oxford, pp. 1503-1514.
- SUZIGAN, W. (1996): «Experiência histórica de política industrial no Brasil», en *Revista de Economia Política*, vol. 16, n.º 1 (61), enero-marzo, Sao Paulo, pp. 5-20.
- SUZIGAN, W. y otros (2000): «Aglomeraciones industriales no Estado de Sao Paulo», mimeo.
- TIROLE, J. (1990): *La teoría de la organización industrial*, Ariel, Barna (Cambridge, Mass., 1988).
- WORLD DEVELOPMENT (1999): «Industrial Clusters in Developing Countries», monográfico, vol. 27, n.º 9, septiembre, Oxford.