

ÍNDICE

<i>Presentación</i>	17
---------------------------	----

PARTE I ELEMENTOS DE ECONOMÍA Y FUNDAMENTOS DE MICROECONOMÍA I

<i>Tema 1. CONCEPTOS DE ECONOMÍA: EL PROBLEMA DE LA ESCASEZ Y LA NECESIDAD DE ELECCIÓN</i>	23
1.1. Introducción	25
1.2. La actividad económica y el concepto de economía	26
1.3. Actividad económica y mercado	29
1.4. La economía y las ciencias sociales	33
1.5. Bienes y necesidades: la escasez	36
1.5.1. <i>La frontera de posibilidades de producción</i>	36
1.6. Microeconomía y macroeconomía	44
1.6.1. <i>Microeconomía</i>	44
1.6.2. <i>El método en microeconomía</i>	46
1.6.3. <i>Macroeconomía</i>	47
1.6.4. <i>La política económica</i>	50
<i>Revisión de términos</i>	52
<i>Bibliografía</i>	52
<i>Ejercicios de autoevaluación</i>	53
<i>Solución a los ejercicios de autoevaluación</i>	53
<i>Tema 2. EL PENSAMIENTO ECONÓMICO</i>	55
2.1. Introducción	57
2.2. Edad Antigua	59
2.2.1. <i>Grecia</i>	59
2.2.2. <i>Roma</i>	60
2.3. Edad Media	61

2.4. Mercantilismo	62
2.5. Fisiocracia	64
2.6. Pensamiento clásico	66
2.7. Socialismo	68
2.7.1. <i>Socialismo utópico</i>	69
2.7.2. <i>Socialismo científico o marxista</i>	70
2.7.3. <i>Evolución del socialismo</i>	70
2.8. Escuela histórica	71
2.9. Neoclásicos	72
2.9.1. <i>Precursores</i>	73
2.9.2. <i>Los primeros representantes</i>	74
2.9.3. <i>La segunda generación</i>	76
2.9.4. <i>La tercera generación</i>	77
2.10. Más allá del neoclasicismo	79
2.11. El pensamiento keynesiano	82
2.12. Ciencia económica poskeynesiana	85
2.12.1. <i>Evolución del keynesianismo</i>	86
2.12.2. <i>Nuevos campos de estudio</i>	86
2.12.3. <i>Nuevos instrumentos de análisis</i>	88
2.12.4. <i>Valoración de la investigación económica</i>	89
<i>Revisión de términos</i>	91
<i>Bibliografía</i>	91
<i>Ejercicios de autoevaluación</i>	92
<i>Solución a los ejercicios de autoevaluación</i>	92
Tema 3. TEORÍA DEL CONSUMO Y LA DEMANDA DE BIENES	93
3.1. Introducción	95
3.2. Las preferencias del consumidor	96
3.3. Las curvas de indiferencia	98
3.3.1. <i>Propiedades de las curvas de indiferencia del consumidor</i>	98
3.3.2. <i>La relación marginal de sustitución</i>	100
3.4. El concepto de utilidad	104
3.4.1. <i>La utilidad marginal: ley de la utilidad marginal decreciente</i>	107
3.4.2. <i>Excedente del consumidor</i>	108
3.4.3. <i>La paradoja del valor y la utilidad marginal</i>	110

3.5. La restricción presupuestaria	112
3.6. La elección del consumidor	116
3.6.1. <i>La curva de demanda-renta</i>	119
3.6.2. <i>Efecto renta y sustitución. La curva de demanda del mercado</i>	122
<i>Revisión de términos</i>	130
<i>Bibliografía</i>	130
<i>Ejercicios de autoevaluación</i>	131
<i>Solución a los ejercicios de autoevaluación</i>	131
Tema 4. TEORÍA DE LA PRODUCCIÓN	133
4.1. Introducción	135
4.2. Recursos, factores productivos y tecnología	136
4.2.1. <i>Los recursos productivos</i>	136
4.2.2. <i>La tecnología: eficiencia técnica</i>	137
4.2.3. <i>Corto y largo plazo</i>	139
4.2.4. <i>La función de producción</i>	139
4.2.5. <i>La función de producción a largo plazo</i>	140
4.2.6. <i>Las curvas isocuantas</i>	142
4.2.7. <i>Propiedades de las curvas isocuantas</i>	145
4.2.8. <i>La relación marginal de sustitución técnica</i>	146
4.2.9. <i>Rendimientos de la función de producción a largo plazo</i>	147
4.3. La función de producción a corto plazo	149
4.4. Producto medio y producto marginal	150
4.4.1. <i>La ley de los rendimientos</i>	155
<i>Revisión de términos</i>	159
<i>Bibliografía</i>	159
<i>Ejercicios de autoevaluación</i>	160
<i>Solución a los ejercicios de autoevaluación</i>	160
Tema 5. LOS COSTES DE PRODUCCIÓN	161
5.1. Introducción	163
5.2. Coste económico frente a coste contable: el coste de oportunidad	164
5.3. Costes de producción a corto plazo	165
5.3.1. <i>La función costes totales</i>	166

5.3.2. <i>Los costes marginales y los costes medios a corto plazo</i> ...	170
<i>Revisión de términos</i>	176
<i>Bibliografía</i>	176
<i>Ejercicios de autoevaluación</i>	177
<i>Solución a los ejercicios de autoevaluación</i>	177
Tema 6. LOS COSTES DE PRODUCCIÓN A LARGO PLAZO	179
6.1. <i>Introducción</i>	181
6.2. <i>Las líneas isocostes</i>	181
6.3. <i>El equilibrio del productor</i>	183
6.4. <i>La ineficiencia del corto plazo</i>	186
6.5. <i>Los costes medios y marginales a largo plazo</i>	188
6.6. <i>Las economías de escala</i>	190
<i>Revisión de términos</i>	192
<i>Bibliografía</i>	192
<i>Ejercicios de autoevaluación</i>	193
<i>Solución a los ejercicios de autoevaluación</i>	193

PARTE II FUNDAMENTOS DE MICROECONOMÍA II

Tema 7. DEMANDA Y OFERTA DE MERCADO	197
7.1. <i>Introducción</i>	199
7.2. <i>Concepto de mercado</i>	200
7.3. <i>Función y curva de demanda</i>	200
7.4. <i>Función y curva de oferta</i>	204
7.5. <i>El equilibrio del mercado y la determinación del precio</i>	207
7.6. <i>Variaciones de la demanda y de la oferta</i>	209
7.6.1. <i>Variaciones de la demanda</i>	210
7.6.2. <i>Variaciones de la oferta</i>	213
7.7. <i>El concepto de elasticidad. Elasticidades de demanda y oferta</i>	216
7.7.1. <i>Elasticidad-precio de la demanda (E_p)</i>	217
7.7.2. <i>Elasticidad cruzada de la demanda</i>	224
7.7.3. <i>La elasticidad-renta de la demanda</i>	225
7.7.4. <i>La elasticidad-precio de la oferta</i>	226
7.8. <i>Ingreso marginal y elasticidad</i>	227

<i>Revisión de términos</i>	231
<i>Bibliografía</i>	231
<i>Ejercicios de autoevaluación</i>	232
<i>Solución a los ejercicios de autoevaluación</i>	232
Tema 8. LAS FORMAS DE MERCADO	233
8.1. Introducción	235
8.2. Clases de mercados	236
8.3. El mercado de libre competencia	237
8.3.1. <i>El equilibrio a corto plazo en competencia perfecta</i>	239
8.3.2. <i>El equilibrio a largo plazo en competencia perfecta</i>	250
<i>Revisión de términos</i>	256
<i>Bibliografía</i>	256
<i>Ejercicios de autoevaluación</i>	257
<i>Solución a los ejercicios de autoevaluación</i>	257
Tema 9. EL MONOPOLIO	259
9.1. Introducción	261
9.2. Los motivos de la existencia de monopolios: las barreras a la entrada	261
9.3. Límites a las barreras a la entrada y competencia indirecta ...	262
9.4. Determinación del equilibrio en el monopolio de precio único	263
9.4.1. <i>La demanda del monopolio</i>	264
9.4.2. <i>El equilibrio a corto plazo en el monopolio</i>	265
9.4.3. <i>El equilibrio a largo plazo en el monopolio</i>	268
9.5. Discriminación de precios	269
9.5.1. <i>Discriminación de precios e ingreso total</i>	271
9.5.2. <i>Discriminación de precios y excedente del consumidor</i> ...	273
<i>Revisión de términos</i>	278
<i>Bibliografía</i>	278
<i>Ejercicios de autoevaluación</i>	279
<i>Solución a los ejercicios de autoevaluación</i>	279
Tema 10. LA COMPETENCIA MONOPOLÍSTICA Y EL OLIGOPOLIO	281
10.1. Introducción	283

10.2. La competencia monopolística	283
10.2.1. <i>Precio y producto en la competencia monopolística</i> ...	285
10.2.2. <i>Exceso de capacidad</i>	287
10.2.3. <i>Eficiencia de la competencia monopolística</i>	287
10.2.4. <i>Innovación de producto</i>	288
10.2.5. <i>Publicidad</i>	289
10.3. El oligopolio	289
10.3.1. <i>El modelo de la curva de demanda quebrada</i>	290
10.3.2. <i>Teoría de juegos</i>	293
10.3.3. <i>El oligopolio con una empresa dominante</i>	293
<i>Revisión de términos</i>	297
<i>Bibliografía</i>	297
<i>Ejercicios de autoevaluación</i>	298
<i>Solución a los ejercicios de autoevaluación</i>	298

PARTE III EL SECTOR INDUSTRIAL

Tema 11. EVOLUCIÓN DEL SECTOR INDUSTRIAL	301
11.1. Introducción	303
11.2. Conceptos básicos en la evolución del sector industrial ..	303
11.2.1. <i>Ciclo de vida del producto</i>	304
11.2.2. <i>Un marco para pronosticar la evolución</i>	306
11.3. Procesos evolutivos	309
11.3.1. <i>Cambios en el crecimiento a largo plazo</i>	310
11.3.2. <i>Cambio del producto</i>	315
11.3.3. <i>Cambios en los sectores compradores</i>	315
11.3.4. <i>Aprendizaje de los compradores</i>	317
11.3.5. <i>Reducción de la incertidumbre</i>	318
11.3.6. <i>Difusión del conocimiento patentado</i>	319
11.3.7. <i>Acumulación de experiencia</i>	323
11.3.8. <i>Expansión (o contracción) en la escala</i>	323
11.3.9. <i>Cambios en los costes del insumo</i>	325
11.3.10. <i>Innovación del producto</i>	326
11.3.11. <i>Innovación en la mercadotecnia</i>	327
11.3.12. <i>Innovación en el proceso</i>	328

11.3.13. <i>Cambio estructural en los sectores industriales adyacentes</i>	329
11.3.14. <i>Cambios en la política gubernamental</i>	330
11.3.15. <i>Ingreso y salida</i>	331
11.4. <i>Relaciones clave en la evolución de los sectores industriales</i> ...	334
11.4.1. <i>¿Se consolidará el sector industrial?</i>	335
11.4.2. <i>Cambios en las fronteras del sector industrial</i>	336
11.4.3. <i>Las empresas pueden influir en la estructura del sector industrial</i>	338
<i>Revisión de términos</i>	339
<i>Bibliografía</i>	339
<i>Ejercicios de autoevaluación</i>	341
<i>Solución a los ejercicios de autoevaluación</i>	341
Tema 12. LA POLÍTICA INDUSTRIAL	343
12.1. <i>Introducción</i>	345
12.2. <i>Definición de política industrial</i>	346
12.3. <i>Trayectoria reciente de la política industrial española</i>	352
12.4. <i>La política industrial y las Comunidades Autónomas</i>	357
12.5. <i>Dimensiones de la estrategia competitiva</i>	365
12.6. <i>Grupos Estratégicos y la rentabilidad de una empresa</i> ...	367
12.6.1. <i>Los grupos estratégicos y las barreras a la movilidad</i> ...	371
12.6.2. <i>Las barreras a la movilidad y la formación del grupo</i> ...	374
12.6.3. <i>Los grupos estratégicos y el poder de negociación</i> ...	375
12.6.4. <i>Los grupos estratégicos y la amenaza de sustitutivos</i> ...	376
12.6.5. <i>Los grupos estratégicos y la rivalidad entre empresas</i> ...	377
12.6.6. <i>Factores que determinan el poder del mercado</i>	382
12.6.7. <i>¿Son más rentables las empresas grandes que las empresas pequeñas?</i>	386
12.7. <i>Implicaciones para la formulación de la estrategia</i>	389
12.8. <i>Mapa del grupo estratégico como herramienta analítica</i>	393
<i>Revisión de términos</i>	397
<i>Bibliografía</i>	397
<i>Ejercicios de autoevaluación</i>	399
<i>Solución a los ejercicios de autoevaluación</i>	399

Tema 13. ESTRATEGIA COMPETITIVA EN SECTORES INDUSTRIALES	401
13.1. Introducción	403
13.2. El entorno estructural	404
13.2.1. <i>Características estructurales comunes</i>	404
13.2.2. <i>Barreras a la movilidad</i>	408
13.3. Problemas que restringen el desarrollo del sector industrial ...	409
13.4. Mercados tempranos y tardíos	413
13.4.1. <i>Ventajas de funcionamiento</i>	414
13.4.2. <i>Ventajas de coste</i>	415
13.5. Elecciones estratégicas	418
13.5.1. <i>Oportunidad del ingreso</i>	421
13.5.2. <i>Enfrentándose a los competidores</i>	422
<i>Revisión de términos</i>	426
<i>Bibliografía</i>	426
<i>Ejercicios de autoevaluación</i>	427
<i>Solución a los ejercicios de autoevaluación</i>	427
Tema 14. CAMBIOS DEL SECTOR INDUSTRIAL	429
14.1. Introducción	431
14.2. Cambios del sector industrial	431
14.3. Algunas implicaciones estratégicas de la transición	434
14.3.1. <i>Liderazgo general en costes versus diferenciación versus segmentación</i>	435
14.3.2. <i>Análisis sofisticado de costes</i>	435
14.3.3. <i>Innovación y diseño en el proceso de fabricación</i> ...	437
14.3.4. <i>Acción creciente de las compras</i>	437
14.3.5. <i>Compra de activos baratos</i>	438
14.3.6. <i>Selección del cliente</i>	439
14.3.7. <i>Diferentes curvas de coste</i>	439
14.3.8. <i>Competencia internacional</i>	440
14.3.9. <i>¿Debe acaso intentarse la transición?</i>	440
14.4. Posibles situaciones estratégicas	441
14.5. Cambios organizativos	444
<i>Revisión de términos</i>	449
<i>Bibliografía</i>	449
<i>Ejercicios de autoevaluación</i>	450
<i>Solución a los ejercicios de autoevaluación</i>	450

**PARTE IV
FUNDAMENTOS DE MACROECONOMÍA**

Tema 15. EL ENFOQUE MACROECONÓMICO Y LA CONTABILIDAD NACIONAL ...	453
15.1. Introducción	455
15.2. Macroeconomía: concepto y objetivos de la política macroeconómica	455
15.3. Los sectores económicos y el flujo circular de la renta	458
15.4. La contabilidad nacional: el producto nacional	461
15.4.1. <i>El producto nacional bruto: concepto y medición</i> ...	462
15.5. Relaciones entre los principales agregados económicos	464
15.5.1. <i>Producto nacional bruto y producto interior bruto</i>	464
15.5.2. <i>Producto nacional bruto y producto nacional neto</i>	467
15.5.3. <i>Producto nacional bruto a precios de mercado y a coste de factores</i>	467
15.6. Producción, renta y gasto	468
<i>Revisión de términos</i>	472
<i>Bibliografía</i>	472
<i>Ejercicios de autoevaluación</i>	473
<i>Solución a los ejercicios de autoevaluación</i>	473
 Tema 16. LA DETERMINACIÓN DE LA RENTA NACIONAL	 475
16.1. Introducción	477
16.2. Componentes de la demanda agregada	477
16.2.1. <i>Consumo privado y ahorro</i>	478
16.2.2. <i>La función de consumo y la función de ahorro</i>	478
16.2.3. <i>La propensión marginal al consumo y al ahorro</i> ...	480
16.2.4. <i>La demanda de inversión</i>	482
16.2.5. <i>La curva de demanda agregada</i>	483
16.3. La determinación de la renta de equilibrio a través del enfoque renta-gasto	486
16.4. La determinación de la renta de equilibrio a través del enfoque ahorro-inversión	489
16.5. Un aumento de la demanda agregada: el multiplicador ...	491
16.6. La paradoja de la frugalidad	494
<i>Revisión de términos</i>	496
<i>Bibliografía</i>	496

<i>Ejercicios de autoevaluación</i>	497
<i>Solución a los ejercicios de autoevaluación</i>	497
Tema 17. LA INTERVENCIÓN DEL ESTADO EN LA ACTIVIDAD ECONÓMICA:	
LA POLÍTICA FISCAL	499
17.1. Introducción	501
17.2. Los motivos de la intervención pública en la economía	502
17.3. Flujos económicos y sector público	506
17.4. Una interpretación macroeconómica de la intervención pública	509
17.4.1. <i>Efectos en la demanda agregada de una variación en el gasto público</i>	514
17.4.2. <i>Efectos en la demanda agregada de una variación de las transferencias</i>	517
17.4.3. <i>Efectos en la demanda agregada de una variación en la tasa impositiva</i>	519
17.5. El déficit público: definición macroeconómica	521
17.6. Efectos económicos de la financiación del sector público	525
<i>Revisión de términos</i>	528
<i>Bibliografía</i>	528
<i>Ejercicios de autoevaluación</i>	529
<i>Solución a los ejercicios de autoevaluación</i>	529
Tema 18. OFERTA Y DEMANDA DE DINERO	531
18.1. Introducción	533
18.2. Oferta de dinero	535
18.2.1. <i>Dinero legal y dinero bancario</i>	535
18.2.2. <i>Otros agregados monetarios</i>	536
18.2.3. <i>Proceso de creación del dinero bancario</i>	538
18.2.4. <i>El multiplicador monetario</i>	542
18.2.5. <i>La función de oferta de dinero</i>	543
18.3. Demanda de dinero	544
18.3.1. <i>Demanda de dinero y nivel de precios</i>	547
18.3.2. <i>Demanda de dinero y renta real</i>	548
18.3.3. <i>Demanda de dinero y tipos de interés</i>	549
18.4. El equilibrio monetario: determinación de los tipos de interés	550

18.5. La política monetaria	551
18.5.1. <i>Instrumentos en política monetaria</i>	555
<i>Revisión de términos</i>	559
<i>Bibliografía</i>	559
<i>Ejercicios de autoevaluación</i>	560
<i>Solución a los ejercicios de autoevaluación</i>	560
Tema 19. COMERCIO INTERNACIONAL	561
19.1. Introducción	563
19.2. El comercio internacional: factores explicativos	563
19.2.1. <i>Diferencias en las preferencias</i>	564
19.2.2. <i>Diferencias en los costes de producción</i>	565
19.3. Comercio libre y proteccionismo	569
19.3.1. <i>Aranceles y contingentes</i>	570
19.4. La balanza de pagos internacional	574
19.5. Los tipos de cambio	577
19.5.1. <i>El mercado de divisas</i>	580
19.5.2. <i>Regímenes de tipos de cambio</i>	583
<i>Revisión de términos</i>	589
<i>Bibliografía</i>	589
<i>Ejercicios de autoevaluación</i>	590
<i>Solución a los ejercicios de autoevaluación</i>	590

Tema 12

La política industrial

ESQUEMA

- 12.1. Introducción
- 12.2. Definición de política industrial
- 12.3. Trayectoria reciente de la política industrial española
- 12.4. La política industrial y las comunidades autónomas
- 12.5. Dimensiones de la estrategia competitiva
- 12.6. Grupos estratégicos y la rentabilidad de una empresa
 - 12.6.1. Los grupos estratégicos y las barreras a la movilidad
 - 12.6.2. Las barreras a la movilidad y la formación del grupo
 - 12.6.3. Los grupos estratégicos y el poder de negociación
 - 12.6.4. Los grupos estratégicos y la amenaza de sustitutivos
 - 12.6.5. Los grupos estratégicos y la rivalidad entre empresas
 - 12.6.6. Factores que determinan el poder del mercado:
 - Características comunes del Sector Industrial
 - Características del grupo estratégico
 - Posición de la Empresa dentro de su Grupo Estratégico
 - 12.6.7. ¿Son más rentables las empresas grandes que las empresas pequeñas?
- 12.7. Implicaciones para la formulación de la estrategia
- 12.8. Mapa del grupo estratégico como herramienta analítica

REVISIÓN DE TÉRMINOS

BIBLIOGRAFÍA

EJERCICIOS DE AUTOEVALUACIÓN

SOLUCIONES A LOS EJERCICIOS DE AUTOEVALUACIÓN

12.1. INTRODUCCIÓN

El término «política industrial» entró con especial interés en el debate político-económico a partir de los años 70, adquiriendo connotaciones que lo distinguen de su significado anterior hasta la actualidad.

A pesar de su relevancia, el concepto de política industrial tiene aún escasa legitimidad académica quizás porque, como acertadamente sugiere Stofaes (1985) «sobre la política industrial recae el pecado original de la economía anglosajona», en tanto en cuanto todas las posibilidades de actuación pública admitidas desde Smith a Keynes, situaban éstas a un nivel estrictamente macroeconómico, dejando cualquier decisión desagregada que afectase a precios o inversiones totalmente en manos del mercado.

Recordando, el shock petrolífero de 1973 y la consiguiente recesión de 1974-75 impidió a los gobiernos occidentales apoyarse exclusivamente en políticas macroeconómicas, que siempre mostraban sus límites, tanto si estaban inspiradas en principios keynesianos como monetaristas.

Se acaba llegando a la convicción de que la crisis tenía una naturaleza esencialmente real, cuyo fundamento era el problema del ajuste de la industria a los cambios sobrevenidos en las condiciones de la competencia internacional, en la tecnología y en la estructura de la demanda. Por tanto, las estructuras industriales que se hallaban inadaptadas a las nuevas condiciones internacionales, generaban los efectos perversos de las políticas macroeconómicas bien por un lado de la inflación, bien por el lado del empleo.

Obviamente, la reestructuración podría haberse llevado a cabo espontáneamente mediante los mecanismos de mercado, como sostenían

los neoliberales sobre la base de lo ocurrido en las décadas pasadas. Pero los problemas de los años 70 resultaban de difícil solución debido al propio éxito de las políticas instrumentadas en años anteriores, tanto en los países industrializados como en los del tercer mundo, y que habían transformado la estructura del sistema económico mundial.

Los temas de política industrial disponen ya de una amplia literatura caracterizada por el hecho de no emplear totalmente los métodos de trabajo clásicos de análisis de la política macroeconómica: determinación de los objetivos, elección entre instrumentos alternativos y valoración de los efectos.

Las causas de esto son múltiples. En primer lugar, como señala Ohlin (1978), «una década de intensas discusiones en torno a la política industrial, no han producido hasta el momento ninguna definición precisa de su contenido».

De hecho, «política industrial» es un término que se emplea de varias maneras. A veces se refiere a la política adoptada en el contexto de una industria concreta; y solo de vez en cuando hace referencia a un conjunto coordinado de medidas destinadas a guiar la distribución de la actividad económica en un país.

12.2. DEFINICIÓN DE POLÍTICA INDUSTRIAL

En un sentido estricto, el término político debería aplicarse exclusivamente para la definición de líneas de actuación sistemáticas, meditadas y coherentes. Pero no puede dejarse de lado el hecho de que las mayorías de las intervenciones gubernamentales en el área de la política industrial son medidas «ad hoc» incoherentes y asistemáticas.

Una característica común a todas las políticas industriales es que consisten en medidas estructurales y que afectan, por tanto, a la estructura económica. De esta forma, la definición no queda clara, entre otras cosas por el abuso del término «estructura» en las ciencias sociales.

Normalmente los economistas cuando emplean el término estructura lo hacen sobre la base de la definición suministrada por Leontieff, que posibilita la descripción de los sistemas económicos y de los cambios que se producen en el tiempo a través de las tablas *input-output*. Esta no es, todavía, una definición aceptable a los efectos del análisis de la política industrial, aunque resulta útil ya que es la única que tiende un puente entre la microeconomía y la macroeconomía.

Resulta, no obstante, insuficiente referirse tan solo a la acepción con que se contempla la estructura en el ámbito de la economía industrial. El paradigma estructura-conducta-performance presupone de hecho la posibilidad de definir una industria —o sector— dentro de la cual se identifican las características determinantes de su estructura: condiciones de costes, concentración de la oferta, integración vertical, diversificación productiva, publicidad, barreras de entrada...

La política industrial quedaría así limitada al examen de las intervenciones gubernamentales encaminadas directamente a influir sobre la estructura industrial en el sentido enunciado anteriormente. Esto constituye sin duda una parte, pero no agota la política industrial.

Para una definición más completa, es conveniente hacer referencia a Montias (1976), para el que la estructura de un sistema comprende «el conjunto de reglas que limitan la actuación de todos los agentes del sistema». En consecuencia, la política industrial tendría como objetivo la modificación de algunas de las reglas señaladas por Montias.

El impacto de la política industrial sobre tales reglas explica el interés que despierta no solo entre los economistas sino también entre politólogos, juristas, historiadores, etc. El análisis de decisiones en las que a menudo es difícil separar la vertiente económica de la política exige el establecimiento de lazos estrechos entre ambas. Sin embargo, esta integración no ha conseguido hasta el momento resultados particularmente fructíferos, ni en lo que respecta a la aplicación de los modelos de maximización del voto a los análisis de política industrial ni por lo que respecta al estudio de las experiencias históricas de cada país por parte de politólogos.

Ciertamente, el análisis político puede efectuar contribuciones importantes, señalando la gama de opciones de política industrial aceptables, y/o limitando el abanico de alternativas a considerar. Asimismo, las teorías organizativas han impulsado el desarrollo de la economía industrial y de la economía de la empresa. No obstante, en lo que sigue el análisis se restringirá exclusivamente al ámbito económico.

La teoría económica neoclásica señalaba con precisión las intervenciones admisibles del Estado en el ámbito productivo: en una economía abierta, en que las variaciones en la relación capital-trabajo son lentas, cabría esta intervención a fin de acelerar el proceso y obtener el mayor provecho de las ventajas comparativas disponibles.

No obstante, la situación es distinta cuando se introduce en el modelo el progreso técnico, como elemento perturbador de las ventajas comparativas existentes. Naturalmente, la tecnología no se distribuye caprichosamente en el espacio y en el tiempo sino que es, ante todo, el resultado de la inversión en capital físico y humano. La difusión mundial de la tecnología obedece a la lógica económica y no a la casualidad. La tecnología puede acumularse y transferirse, pero no puede acumularse rápidamente a gran escala, siendo difícilmente transferible sin incurrir en costes.

La acumulación del progreso técnico que origina el funcionamiento del «learning by doing» tendería a alimentar a través del tiempo las divergencias de nivel tecnológico existentes entre países y regiones si no operasen simultáneamente otros mecanismos favorecedores de la difusión tecnológica, entre los que se hallan en primer lugar, las diferencias salariales —a menudo en el origen de las transferencias realizadas por multinacionales— y en segunda instancia la difusión del conocimiento a través de publicaciones, contactos, cesión de patentes, licencias, contratos de know-how, etc. La rápida difusión de la tecnología hacia países con niveles salariales bajos origina una reducción de las ventajas comparativas de los países más avanzados y la competencia de países en vías de desarrollo.

Asimismo la reconversión de tecnologías obsoletas es un proceso complejo, sea porque la eliminación del capital físico viejo es socialmente costosa, sea porque la reconversión del capital humano es difícil por razones demográficas, sociales o económicas. De aquí surgen las consideraciones en torno al concepto de política industrial y su dimensión espacial problemas de competitividad que debe afrontar la política industrial.

Según Grant (1982), la política industrial «es un conjunto de medidas adoptadas por los gobiernos para influir en las decisiones de las empresas industriales, públicas y privadas, con los objetivos de pleno empleo, mejora en la balanza de pagos y en general, de la consecución de una estructura industrial más eficiente. Las decisiones comprenden no solo aquellas relacionadas con la expansión y modernización de la capacidad productiva, sino también las relativas a la investigación y desarrollo de los productos».

Esta definición abarca políticas industriales que se caracterizan por una gran diversidad de objetivos, estrategias e instrumentos y que implican una multiplicidad de responsabilidades administrativas (aun existiendo en todos los gobiernos departamentos de industria, éstos tan solo controlan una parte de los instrumentos de actuación pública sobre la estructura industrial).

Aquí se incluyen tanto las políticas industriales genéricas como las selectivas, que actúan directamente sobre la asignación de los recursos. Esta es la división con mayor carga ideológica y política, ya que las actuaciones selectivas violan el principio de «competencia», característico de la política económica del Estado liberal, discriminando las intervenciones en favor de empresas o sectores concretos. Lo que distingue a los países que han llevado a cabo con mayor o menor éxito importantes experiencias de política industrial es el recurso a actuaciones selectivas, dirigidas hacia segmentos específicos de la industria para alterar su comportamiento, induciendo cambios estructurales que se consideran más deseables que aquellos que se obtendrían espontáneamente mediante una mejora en los mecanismos del mercado.

La noción de política industrial selectiva replantea el debate teórico en torno a la definición de sector y la arbitrariedad de los criterios de agregación estadística empleados. En el curso de la última década se le

ha dedicado a este tema gran atención especialmente en Italia, Francia y Holanda. Frente a las definiciones tradicionales de industria (sector, rama de actividad) surgen los conceptos de «meso economía», «*filière*» y «subsistema verticalmente integrado».

En Holanda, De Jong (1984) introduce el concepto de «meso economía», señalando que el sector se caracteriza como un proceso dinámico en el sentido de que nace, crece, se estanca y declina. En su origen se halla la introducción de una innovación en el sentido schumpeteriano, siendo su desarrollo el principio lento, ya que debe superar diversos estrangulamientos, tanto por el lado de la demanda como por el de la oferta, y después más rápido gracias al aumento en el número de competidores, el aprovechamiento de las economías de escala y las consiguientes reducciones de precios. Sigue un periodo de madurez en que la tasa de crecimiento se ralentiza, llegándose al final al declive, en el que aparecen excesos de capacidad, cierre de empresas, desempleo, que pueden conducir a su desaparición a menos que se introduzcan ulteriores innovaciones.

Este planteamiento es útil para conectar la evolución general de la economía con las correspondientes transformaciones estructurales. La amplitud y periodicidad de las fases por las que atraviesa el sector varían de uno a otro; y los sectores líderes por dimensión o por duración del ciclo son los más importantes a los efectos de determinar esa evolución general.

La principal contribución de De Jong, que critica el concepto neoclásico de sector, para el que la competencia es el único mecanismo de coordinación entre agentes económicos y el precio el único parámetro de acción, consiste en que lo esencial es definir y delimitar los mecanismos de coordinación entre los agentes del sector: las relaciones de competencia, colaboración.

Mientras que el concepto de industria circunscribe artificialmente una parte del sistema productivo en base a criterios de homogeneidad o similitud, el subsistema se define por el destino final de las diversas actividades productivas.

El subsistema desagregaría las industrias tradicionales de manera que una vez reagrupadas constituyan conjuntos cuyo destino final es la elaboración de un producto único.

En definitiva, el subsistema es útil para estudiar los efectos intersectoriales de las actuaciones sobre una industria que no se agotan en ella misma —aumentos de productividad, ahorro energético— pero no sirven para valorar los efectos derivados de variaciones en el grado de concentración o del aumento en las barreras de entrada.

El concepto de *filière* podría traducirse por el de —cadena de producción—, idea que conlleva el eslabonamiento e interdependencia entre actividades productivas. Cada *filière* constituye una cadena de actividades que complementan, ligadas entre sí por operaciones de compra y venta. Estas cadenas de fabricación van desde las materias primas hasta el consumo final, reagrupando actividades económicas solidarias. En definitiva, una *filière* es una sucesión de etapas en la que cobran especial importancia los efectos de arrastre: cada actividad refuerza las restantes actividades de la cadena.

Para determinar las *filières* existentes en una economía se parte de las tablas *input-output*, agregando aquellos sectores que presentan intercambios importantes entre sí. De hecho, éstas vendrían a ser como unos macro sectores de estructura vertical, es decir, que comprenden desde las materias primas hasta los productos finales.

El enfoque por *filière* se presta bien al análisis económico pero su operatividad práctica resulta dudosa. Tal vez, su mayor defecto resida precisamente en su carácter global. La filosofía de las cadenas en la política industrial francesa respondía al deseo de no retrasarse en ningún campo, es decir, de no dejar huecos a la competencia internacional. Pero una estrategia de presencia sistemática de arriba abajo puede revelarse como una fuente de rigidez, limitación que se acentúa en el caso español.

A modo de conclusión, parece escasamente razonable negar validez a las políticas industriales selectivas en base a las dificultades que presenta la definición del sector. Cuando se quieren determinar las actuaciones sobre la industria, el problema consiste en la delimitación del tipo de agregación más conveniente (empresas afines por producto, mercado, proceso o localización) con el fin de construir un marco de referencia para la intervención pública y la valoración de sus resultados. La disponi-

bilidad de este cono cimientos es, de hecho, la base de selección entre propuestas alternativas de actuación industrial.

En las democracias industriales moderna la decisión de política industrial está muy influidas por el mercado político: Los políticos tienden a conceder ventajas industrias concretas (o a otros grupos minoritarios que se consideran desfavorecidos descargando los costes de esta actuación sobre la totalidad de la población. Por otra parte, la burocracia responsable de la aplicación de estas políticas puede estar motivada por sus propios objetivos, que quizá sean independientes de los que persigue la política industrial.

El contexto institucional de cada país, que no supone necesariamente la existencia de un único centro de decisión en el que se formulan las estrategias de política industrial, y de un organismo que coordina las intervenciones y valora sus efectos, representa un condicionante sustancial de la eficacia de la política industrial.

El problema más importante estriba en la información y la capacidad para formular previsiones. ¿Está el gobierno en mejor posición que las empresas para valorar las perspectivas de futuro en condiciones de incertidumbre creciente? La experiencia de los distintos países parece evidenciar que la eficacia de las políticas industriales depende, en buena parte, de la coordinación con que se adoptan las intervenciones con estrategias que anticipen los problemas futuros, más que con intervenciones descoordinadas con el objetivo de superar los problemas inmediatos.

12.3. TRAYECTORIA RECIENTE DE LA POLÍTICA INDUSTRIAL ESPAÑOLA

En el proceso de desarrollo experimentado por la economía española durante el periodo que transcurre desde el Plan de Estabilización hasta la crisis económica de los años 70, el crecimiento industrial se consideró un favor clave del mismo. Dicho crecimiento se articuló en base a un conjunto de sectores «las industrias básicas o motrices» que arrastrarían en su evolución al resto de la economía.

Estos sectores «construcción naval, siderurgia, química, automotriz» se caracterizan por sus elevados requerimientos de capital por unidad de producto: de manera que durante el proceso de industrialización de la economía española, la política industrial se orientó hacia la provisión de recursos y la reasignación de factores productivos con el objetivo de acelerar el proceso. Las medidas comprendidas en los Planes de Desarrollo son un buen exponente de esta política de crecimiento extensivo.

Paralelamente a este objetivo «la maximización del crecimiento del sector secundario» existía cierta preocupación por el desarrollo regional. En el área industrial, éste partía del principio de maximizar la productividad marginal de las inversiones en la industria, a fin de lograr un equilibrio entre las regiones y de esta manera, reducir las diferencias existentes entre los niveles de renta. De la ubicación de industrias motrices en determinadas áreas se esperaba que éstas ejercieran mediante encadenamientos hacia adelante y hacia atrás efectos positivos sobre las zonas más atrasadas.

De acuerdo con este esquema, la política industrial española comprendía tres bloques de instrumentos:

- Un conjunto de mecanismos de actuación sectorial: sectores de interés preferente, acciones concertadas, planes sectoriales.
- Un conjunto de mecanismos de carácter territorial: grandes áreas de expansión industrial, polos de desarrollo, zonas y polígonos de preferente localización industrial.
- Por último, la intervención directa del Estado en la actividad productiva, a través de la empresa pública, aspecto que se enfatizó especialmente en el Plan de Desarrollo.

Las medidas empleadas en los dos primeros casos para estimular la iniciativa privada fueron las subvenciones, las exenciones fiscales, el acceso en condiciones privilegiadas al crédito oficial y la oferta de infraestructura. El resultado fue un complejo sistema de estímulos de difícil valoración, pero que de acuerdo con algunas estimaciones se situaba entre el 25 y 30 por 100 del importe total de la inversión.

Un rasgo común a todos estos instrumentos consistía en la discrecionalidad de su aplicación. En tanto en cuanto no existía una normativa

que determinase los requisitos que debía reunir un sector para ser declarado promocional de acuerdo con alguna de las figuras existentes o para la concesión de los beneficios adscritos.

POR EJEMPLO, a las zonas de preferente localización industrial, más allá de las débiles indicaciones contenidas en los Planes de Desarrollo, el acceso a tales ventajas se convertía en un bien altamente deseado por los empresarios del sector o por las respectivas autoridades provinciales y locales, fomentando la actuación de los prent-seekings~.

El resultado de esta política industrial ha sido, cuanto menos, opinable en función de los objetivos previstos. Respecto del empleo de los instrumentos sectoriales, su éxito en determinados casos fue tan notable que algunas de las industrias de siderurgia, construcción naval debieron con el tiempo someterse a planes de reconversión que redujesen los excesos de capacidad productiva ociosa y saneasen su estructura empresarial.

Respecto de la política industrial de desarrollo regional instrumentada a través del crecimiento polarizado, la sensación es de absoluto fracaso. La propia estructura de los incentivos, claramente sesgada hacia inversiones intensivas en capital y la excesiva complejidad en la administración de los mismos, impidió la creación de nuevos centros industriales que jugaran el papel de impulso y difusión del desarrollo regional. A la vista de lo sucedido hasta ahora, parece que, en el mejor de los casos, los polos se han convertido en núcleos industriales, pero sus efectos de difusión del crecimiento han sido más bien decepcionantes.

Adicionalmente, y en buena parte de los casos, las industrias asentadas en estas zonas pertenecían a sectores que entraron en crisis en la década de los 70, de forma que los costes del ajuste repercutieron duramente sobre el nivel de bienestar del área.

Por último, la empresa pública ha estado lejos de poder jugar un papel eficaz en el proceso industrializador. Su excesiva dispersión, abarcando un buen número de sectores industriales, incluso aquellos en que la iniciativa privada era competitiva; la absorción de empresas en condiciones ruinosas y, en definitiva, la falta de objetivos coherentes a medio y

largo plazo, han hecho de la empresa pública un solicitante permanente de fondos.

De todo este conjunto de transformaciones, dos resultan especialmente relevantes en tanto en cuanto posibilitan y aún favorecen la instrumentación de una política industrial descentralizada:

- La creciente importancia de las pequeñas y medianas empresas en el entramado industrial, fenómeno extensible a la totalidad de economías desarrolladas. Si tomamos en cuenta el tamaño medio de la empresa industrial, éste se sitúa en 12 trabajadores en la República Federal de Alemania; 53 en Francia; 26 en USA y 20 en Japón. Dado que en la estructura productiva de estos países las grandes firmas son relativamente abundantes, el descenso en la media indica el importante peso específico de la pequeña y mediana industria. En términos generales, y de acuerdo con las conclusiones obtenidas en un estudio realizado para la economía USA, las pequeñas empresas se localizan preferentemente en actividades productivas con reducidos requerimientos de capital por unidad de producto, actúan en industrias poco integradas verticalmente, y crecen a un ritmo superior que las grandes corporaciones. Además, parece que han resistido mejor los efectos de la crisis económica: en Francia, las empresas con menos de 50 empleados crecieron un 16 por 100 en la década de los 70, mientras que en la R. F. A., entre 1977 y 1982 crecieron a un ritmo neto del 0,3 por 100 anual acumulativo.
- La aparición de nuevas tecnologías, con la consiguiente necesidad de integrarlas en el proceso industrial. El surgimiento de éstas y la ampliación de sus usos potenciales han supuesto un cambio radical en la estrategia de ajuste industrial. El problema ya no se plantea en términos de sectores en declive, sino de líneas o segmentos del mercado declinantes y, en general, de obsolescencia de los procesos productivos. Es decir, se considera que las nuevas tecnologías son susceptibles de afectar a los niveles de productividad y competitividad de prácticamente todo el tejido empresarial. La recuperación de las tasas de crecimiento y de los niveles de competitividad internacional de los países industrializados pasa por la readaptación de los procesos productivos y la elevación del nivel técnico de todas las actividades.