

# LA ECONOMÍA Y ORGANIZACIÓN INDUSTRIAL COMO PARADIGMA DE DESARROLLO SOSTENIBLE EN EL NUEVO MODELO DE INDUSTRIA PARA EUROPA

**EDUARDO BUENO CAMPOS**

AECA

**AMAYA ERRO GARCÉS**

Universidad Pública de Navarra

El artículo analiza el papel del paradigma de la Economía y Organización Industrial, considerando su génesis en Inglaterra y desarrollo en EEUU, junto a su consolidación en Europa, como enfoque de carácter «mesoeconómico» y de naturaleza «multidisciplinar», con énfasis en el papel de la tecnología y de la innovación en la Política Industrial y en las estrategias industriales, como fundamentación de los objetivos y contenido del Documento de la UE (2021) sobre el «Nuevo Modelo de Industria para Europa» y el consecuente Programa NEXT GENERATION para lograr la recuperación europea e incorporando la transición y transformación digital de la empresa, tras la crisis de la COVID-19, con el consiguiente análisis de la propuesta del Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia de España, junto a la Nueva Ley de Industria.

Trabajo que se estructura en los contenidos básicos siguientes: a) «génesis y evolución del paradigma a partir del análisis de los enfoques anglosajón y europeo»; b) «caracteres fundamentales del paradigma: *mesoeconómico* y *multidisciplinar*, y la relevancia de la tecnología e innovación en el mismo» y c) «El papel del paradigma en el Nuevo Modelo de Industria para Europa», con especial referencia al concepto de «*filière*» (cadena de industrias integradas) y su relación conceptual con el PERTE. Terminando con las correspondientes conclusiones y la bibliografía utilizada en el mismo.

## GÉNESIS Y EVOLUCIÓN DEL PARADIGMA DE LA ECONOMÍA Y ORGANIZACIÓN INDUSTRIAL ↓

Siguiendo lo comentado en páginas introductorias es momento de presentar los hitos, ideas y aporta-

ciones principales que definen el nacimiento y evolución hasta el presente (1875-2023), del paradigma económico conocido en EE.UU. como *Industrial Organization* (Organización Industrial) y en Europa con la expresión *Economie Industrielle* (Economía Industrial), dado que las primeras propuestas del paradigma se debieron a economistas franco-belgas, relato que se apoya en las Introducciones de las obras del profesor belga Jacquemin (1975) y del profesor francés Chevalier (1976). En consecuencia, inicialmente, parece procedente justificar el título de «Economía y Organización Industrial», siguiendo para ello lo apuntado por Bueno y Morcillo (1994), que proponen este título, algo heterodoxo, con el fin de ofrecer una «*aparente simbiosis por razones de identidad*» de los dos enfoques desarrollados, primero por la escuela anglosajona consolidada en los EEUU e iniciada en Inglaterra y, segundo, por la

escuela europea. Enfoques, que ofrecerán la historia del paradigma narrado en el trabajo y que fundamenta el Nuevo Modelo de Industria para Europa.

De acuerdo con los autores antes citados, el paradigma se inicia en 1875, año en el que viajó Alfred Marshall a Estados Unidos para estudiar el sistema de proteccionismo basado en los aranceles, lo que recogió a su vuelta a Inglaterra en el «librito», como él lo llamó, escrito con su antigua alumna y joven esposa Mary Paley: *Economics of Industry* (Marshall & Paley, 1879); cuestión que es analizada con detalle en Bueno y García (2014) al abordar la figura y obra del gran economista británico, destacando su visión multidisciplinar de la Economía, con sus importantes aportaciones a la misma, fruto de su profunda formación en Matemáticas, Ciencias Naturales, Filosofía e Historia, y en lo que respecta a este trabajo, por ser el precursor y pionero de la Organización Industrial o primer protagonista del «enfoque anglosajón» del nuevo paradigma «mesoeconómico», tal y como se relatará.

### El enfoque anglosajón del paradigma: la secuencia «Estructura-Estrategia-Resultados» ↓

De acuerdo con los últimos autores citados y con Phillips y Stevenson (1974), Marshall introduce por primera vez en el «librito» el término *Industrial Organization*, obra que tuvo gran éxito aunque él lo odiaba, por lo que lo retiró de la circulación para posteriormente incorporarlo actualizado en *Elements of Economy of Industry* (Marshall, 1892), así como, más tarde en *Industry and Trade* (Marshall, 1919), ampliado al analizar las causas de los rendimientos crecientes y decrecientes derivadas de la competencia perfecta y de la imperfecta por las prácticas abusivas o monopolistas de las grandes empresas; terminando en su última obra *Money, Credit and Trade* (Marshall, 1923), poniendo el acento en el análisis del comportamiento humano en el mecanismo de formación de los precios.

Antes de concretar el enfoque anglosajón desarrollado en EEUU paralelamente con el estudio de las leyes *antitrust* en el tiempo de los trabajos del anterior (1875-1925), en concreto por la publicación el 2 de julio de 1890 de la *Ley Sherman Antitrust*, surge un gran debate entre sus partidarios y sus detractores, lo que provoca el desarrollo del paradigma; por ello parece necesario exponer tres cuestiones básicas sobre Marshall que afectarán a éste.

**Primera**, aclarar el significado de lo que escribió en la Introducción del Capítulo Primero del Libro IV de sus *Principles*, cuando trata de los «agentes de la producción: tierra, trabajo, capital y organización», texto que se reproduce a continuación de la traducción española de 1948 de su octava edición de 1920, en el que aunque parece que «se refiere a la *organización* como el cuarto factor de la producción», en sus *Oficial Papers*, no es así, pues ésta aparece como el «continente y agente operativo»

en el que se incorpora el *conocimiento* poseído por las personas que la integran. En realidad, se refiere a éste como el «cuarto factor de la producción. En suma, el texto dice:

«Los agentes de la producción se clasifican, generalmente, en tierra, trabajo y capital. Por tierra se entienden el material y las fuerzas que la naturaleza proporciona libremente para ayudar al hombre en la tierra, en el agua, en el aire, y la luz y el calor. Por trabajo se entiende el esfuerzo económico del hombre, ya sea manual o intelectual. Por capital se quiere significar (...) la cantidad de riqueza almacenada considerada como un agente de producción, más bien que como una fuente directa de satisfacción; el capital consta, en gran parte, de conocimiento y de organización y una parte de esto es de naturaleza privada y otra no. El conocimiento es nuestra máquina de producción más potente; nos permite someter a la naturaleza y obligarla a satisfacer nuestras necesidades. La organización ayuda al conocimiento; tiene muchas formas (...). La distinción entre propiedad pública y privada respecto al conocimiento y la organización es de una importancia considerable y siempre creciente (...) y por este motivo parece a veces conveniente considerar la organización como un cuarto agente de la producción (sic).

Más adelante, en dichos *Principles*, el autor confirma el importante papel del *conocimiento* como factor o agente de producción en la creación de valor en Economía, como se recoge en Bueno (2003) y Bueno y García (2014), cuando indica: «El crecimiento de la humanidad en número, salud, y fuerza, en conocimiento, en habilidad y en riqueza de carácter es el fin de todos nuestros estudios». Declaración que pone de relieve la importancia del conocimiento poseído y desarrollado por las personas, normalmente integrado e instrumentado en las organizaciones que componen el sistema económico. «Conocimiento que se pone en acción por el empresario para que combinado con los otros clásicos factores productivos genere el valor que reconozca el mercado en el que actúa la empresa». En suma, Marshall es el precursor del paradigma de la *Economía basada en Conocimiento* que se desarrolló a mediados del siglo pasado.

**Segunda**, hacer referencia a los alumnos principales de Marshall de su cátedra en la Universidad de Cambridge de Economía Política o de *Economics*, como él gustaba definirla a la Economía por asociación léxica con *Physics* o Física; conocida por la «Escuela de Cambridge», o Neoclásica: es decir, con Pigou (su sucesor en la cátedra), Keynes, Chapman. Sraffa, Austin Robinson, Joan Robinson (Joan Violet Maurice), Kahn, Meade y Pareto, teniendo que notar el papel a desempeñar por Joan Robinson (primera economista docente en Cambridge) en la génesis del paradigma y **Tercera**, recordar las definiciones innovadoras, como señala Becattini (2006) en los *Principles del Distrito Industrial* y en *Industry and Trade*

de la *Atmósfera Industrial*, con evidente influencia en la construcción del Nuevo Modelo de Industria para Europa. El primero expresando «la concentración e integración industrial de sectores especializados en un territorio o localidad específica, lo que genera ventajas competitivas a las empresas relacionadas en la localización, al reducirse, p.e., los costes de transacción (es decir, *clusters* o *conglomerados* basados en conocimiento y tecnología)». La segunda se define por «los flujos de conocimiento, información y experiencias que circulan libremente en el *Distrito* o «*industrias localizadas*», generando competencias distintivas» y economías *externas*.

Retomando el debate iniciado por la *Ley Sherman Antitrust* hay que indicar que ante el gran crecimiento de las empresas industriales al concluir la guerra civil norteamericana se crean los primeros *trusts*, nueva realidad con sus partidarios y sus detractores; los primeros proclaman que el mayor tamaño crea *economías de escala*, más eficacia y bienestar, mientras los segundos opinan que hay que regular el poder de mercado de las grandes empresas provocadoras de conductas abusivas que alteren la libre competencia. Situación que provocó el incremento de estudios empíricos sobre la estructura y el comportamiento de los sectores industriales, de los mercados y de las grandes empresas. Con ello, se inicia la construcción del paradigma con el protagonismo de rivalidad de dichos bandos representados por la Escuela de Chicago, liderada por Stigler (1946), y por la Escuela de Harvard, iniciada por Chamberlin (1933) – considerado el «padre de la *Industrial Organization*». Génesis que se llevó a cabo con las aportaciones de tres obras fundamentales en el estudio de las estructuras de mercado, de la competencia pura frente a la imperfecta y monopolista, y de la estructura y comportamiento de la gran empresa o de la «separación de su propiedad y control». En concreto: la de la alumna de Marshall, Joan Robinson (1933): *The Economics of Imperfect Competition*; la de Edward Chamberlin (1933): *The Theory of Monopolistic Competition*; y la de Adolf Berle y Gardiner Means (1932): *The Modern Corporation and Private Property*. Aportaciones a las que se podría añadir la del profesor inglés Sargent Florence (1933) por su «lógica» del nuevo paradigma.

Con estos trabajos la citada Escuela de Harvard liderada por Mason (1957, 1959), formula las bases metodológicas con la triada «Estructura -Conducta-Resultados», para fundamentar la nueva disciplina, por sus propuestas sobre la «concentración económica y la competencia monopolística» y sobre la «conducta de la moderna corporación», rechazando el modelo de competencia perfecta como método de análisis. Planteamiento enfrentado a la Escuela de Chicago, defensora a ultranza de la economía de mercado y justificando el papel temporal del monopolio en el comportamiento de la empresa con relativo poder de mercado, planteamiento al que se suma Bain (1959), quién abandona el estudio

de la *Firma* para centrarse en el de *Industria*, junto a las «barreras de *entrada*»; más preocupado por la Estructura y menos por la Conducta. Más adelante Caves (1967) desarrolla el análisis sobre la estructura, conductas y resultados de la «industria americana», que sirvió de base para que Scherer (1970) publicara el primer manual de la Teoría de la Organización Industrial, enfatizando la secuencia *Estructura-Estrategia-Resultados*, introduciendo el papel de la segunda, frente a los economistas «estructuralistas», caso de Mason y Bain, así como de Sherman (1971) en su interesante manual, que solo resaltan la relación causa-efecto entre *estructuras* y *resultados* y descartan la relación entre *conductas* y *resultados*. Cuestión que, en cambio, es capital, para el enfoque europeo.

En suma, de acuerdo con Bueno (1984), las líneas de investigación del enfoque narrado son:

- «Análisis de estructuras industriales y de mercados, con especial referencia al estudio de los sectores básicos de un país industrializado».
- «Análisis de las estructuras de propiedad y control de los grupos económicos y de las empresas principales del sistema económico».
- «Análisis de la naturaleza y formulación de estrategias empresariales conducentes a lograr un crecimiento y una supervivencia en un entorno cada vez más cambiante e inestable».

#### El enfoque europeo: principales aportaciones ↓

Hay que destacar, siguiendo a Jacquemin (1975) y Chevalier (1976), que este enfoque surge inicialmente en Francia y Bélgica y se caracteriza por la homogeneidad de sus aportaciones, frente a la heterogeneidad observada en el enfoque anterior, sobre todo por los autores norteamericanos, en parte motivado por el enfrentamiento de las dos escuelas comentadas. Los anteriores concuerdan que el primer economista que empleó la expresión *Economie Industrielle*, fue Houssiaux (1958), contenida en su Tesis Doctoral. De la revisión de las aportaciones principales a este respecto se puede concretar que este enfoque se fundamenta en las siguientes líneas de investigación:

- El poder de mercado de las grandes empresas (Houssiaux, 1958; Bienayme, 1966 y Jacquemin, 1967).
- El tamaño y la concentración de las empresas (Morand, 1967; Lesourne, 1973 y Weber y Jenny, 1975).
- El comportamiento de las empresas: las estrategias empresariales. (Jacquemin, 1975; Morvan, 1976 y Chevalier, 1984).

Por todo ello, de acuerdo con Jacquemin (1975), Chevalier (1976) y Morvan (1976) el enfoque euro-

peo se construye a partir de las siguientes propuestas. Respecto al primero, redefine la «Secuencia E-C-R» como fundamento de la Economía Industrial a partir del análisis de la competencia real frente a la «perfecta», de las *estructuras, las conductas y los logros de mercado*. Perspectiva que enfatiza el papel de la conducta, de la estrategia, en la relación E-C-R. frente a la mayoría de los autores norteamericanos (estructuralistas) centrados básicamente en la relación E-R. El segundo, se apoya en el Prefacio de la obra de Morand (1972) para definir el campo de la Economía Industrial, ante su naturaleza *multidisciplinar*, «sobre todo si se tiene en cuenta que el mismo término de industria debe ser entendido en su acepción anglosajona y designa de hecho todos los sectores de la actividad económica» (sic). En suma, dicho Prefacio indica que el nuevo paradigma pretende los objetivos siguientes:

1. Estudiar las *industrias*, sus estructuras, su funcionamiento, problemas y resultados.
2. Examinar el crecimiento de las empresas en su entorno.
3. Estudiar la organización y el control de las actividades industriales por los organismos profesionales y Administraciones afectadas.
4. Examinar la evolución del complejo sistema de dirección de las empresas ante la extensión de los mercados.
5. Analizar, desarrollar e incorporar todos los métodos apropiados para la Economía Industrial, de carácter microeconómico, cuantitativos, y de estudios sectoriales

Además, es de revelar el comentario del tercer autor referido, relativo a la propuesta de Scherer (1970) sobre la citada Secuencia E-C-R, como se recoge en Bueno y Morcillo (1994, XV-XVII), cuando dice: «el esquema de SCHERER es iterativo y no unívoco... (los investigadores saben muy bien que la vida industrial es más compleja de lo que intentarían hacer creer este modelo, particularmente a causa de los efectos de relación» (sic).

Finalmente hay que destacar la importante aportación de autores europeos en las últimas décadas para consolidar la teoría del paradigma y su carácter « multidisciplinar », con el fin de integrar su contenido doctrinal y la metodología de análisis de los dos enfoques descritos de la Economía y Organización Industrial. Es el caso de Jacquemin (1987), Tirole (1988), Morvan (1990), Norman y La Manna (1992), Segura (1993), Cabral (2000) y Mazzucato (2000). Siendo de señalar que esta última, recientemente (Mazzucato, 2018), junto a Tirole (2016) presentan una visión social de la Economía Industrial. En este sentido, el anterior indica que el actual poder de mercado de las grandes corporaciones que actúan como oligopolios, como es el caso de las «tecnológicas» «,representa la capacidad de

hacer pagar a los consumidores precios muy superiores a los costes y ofrecer productos de mediocre calidad», lo que debe exigir una mejor regulación de aquéllas en los mercados en defensa de la competencia por parte de los poderes públicos- La primera, de acuerdo con él, en su última obra citada, presenta un relato crítico sobre la creación de la riqueza y, en especial, del valor, que lo concreta en «Quién produce y Quién consume en la Economía Global», lo que conduce a asumir, siguiendo a Piketty (2013), que el funcionamiento actual de la última está generando mayor desigualdad económica por una incorrecta distribución de la renta. En consecuencia, estos autores estiman que la Economía Industrial puede ser el paradigma de análisis que permita acomodar a la sociedad actual y según el Nuevo Modelo de Industria para Europa, los problemas provocados por el citado crecimiento del «poder de mercado».

## CARACTERES FUNDAMENTALES DEL PARADIGMA DE LA ECONOMÍA INDUSTRIAL ↓

Tras describir los dos enfoques -anglosajón y europeo- de la Economía y la Organización Industrial, se analiza en detalle las características del paradigma de la Economía Industrial: su carácter «mesoeconómico», su enfoque multidisciplinar, dada su forma de relacionar las disciplinas de la Macroeconomía, Microeconomía y Economía de la Empresa, el carácter estratégico de la tecnología en la política industrial, y cómo la innovación desempeña un papel estructurante en dicha política industrial.

### El carácter «mesoeconómico» ↓

En primer lugar, el nivel de análisis que se emplea en la Economía y la Organización Industrial no es el de la empresa individual, sino que va más allá. En concreto, la Economía Industrial se interesa por la actitud de un conjunto de empresas en relación con entornos específicos e interdependientes. En este sentido, la Economía y la Organización Industrial se caracterizan por proponer una perspectiva «mesoeconómica». El vocablo de origen griego «meso» hace referencia a «en medio», o «intermedio». De hecho, también la Real Academia Española define el término «meso» como «medio» o «intermedio». Éste es precisamente el enfoque de la Economía y la Organización industrial, ya que se interesa tanto de la empresa como de las condiciones del entorno en el que opera, y de ahí su carácter «mesoeconómico» (Bueno y Morcillo, 1994).

En síntesis, la Economía y la Organización Industrial no se basan en el estudio de la empresa como unidad uniforme o en el análisis de datos agregados que describen un contexto genérico, sino que se inspira en la actitud de un conjunto de empresas. Por todo ello, la Economía y la Organización Industrial tienen un carácter «mesoeconómico».



### El carácter « multidisciplinar» ↓

Tirole (1988) aborda en su libro sobre «La teoría de la organización Industrial» el funcionamiento de los mercados como concepto central de la microeconomía. Además, parte de la Teoría de la Empresa, como requisito previo del análisis de los mercados, y plantea ejercicios de teoría de juegos, o se refiere, entre otros, a la teoría de la agencia. Todo ello ya facilita una primera impresión del carácter multidisciplinar de la Economía Industrial. En la misma línea, Segura (1993) se refiere a cómo la Economía Industrial busca adaptar el análisis micro y macroeconómico a la realidad económica. Por su parte, tal y como se afirma en Bueno y Morcillo (1994), la Economía y la Organización Industrial se caracterizan por un enfoque multidisciplinar y no excluyente, fundamentado en distintas escuelas de pensamiento, disciplinas, teorías e influencias.

Así, la Economía y la Organización Industrial hacen referencia a los métodos cuantitativos, el derecho de la competencia, la teoría de la decisión y la teoría del comportamiento administrativo para ilustrar este enfoque multidisciplinar de la Economía Industrial. De hecho, éste es precisamente el enfoque del libro «Fundamentos de Economía y Organización Industrial» (Bueno y Morcillo, 1994), que sigue plenamente vigente en la actualidad. La teoría de la agencia o la teoría del comportamiento organizativo son ejemplos de esta realidad.

La multidisciplinariedad que caracteriza a la Economía y la Organización industrial permite crear un espacio común, una «casa común» en términos de Glais (1992), donde se produzca la contribución de estudiosos de distintas disciplinas para poder comprender la compleja realidad de la economía de mercado y generar sinergias entre distintas ramas del conocimiento.

En síntesis, la necesidad de la Economía y la Organización Industrial de hacer uso de distintas ramas del conocimiento justifica el carácter «multidisciplinar» al que se refiere este artículo.

### El carácter estratégico en la política industrial de la tecnología ↓

El enfoque estratégico de la Economía y la Organización Industrial se deriva del carácter cambiante y hostil del entorno en el que operan las empresas. Para adaptarse a este entorno, las organizaciones necesitan de actitudes estratégicas en sus sistemas de dirección, que les permita reaccionar con éxito y prontitud ante las amenazas del entorno o anticiparse a sus competidores a través del desarrollo de ventajas competitivas.

El propio carácter transversal de la tecnología y su efecto difusor en varios sectores de actividad económica justifican estas medidas de política industrial. Es más, las revoluciones industriales han estado

siempre basadas en innovaciones tecnológicas, por lo que se observa un estrecho lazo entre tecnología, innovación y política industrial.

Así, por ejemplo, Chevalier (1984) hace referencia a las implicaciones tecnológicas e industriales de la Economía y la Organización Industrial, y destaca que las empresas deben estar atentas a las oportunidades y desafíos que plantea la innovación tecnológica para mantenerse competitivas en un entorno empresarial cada vez más complejo. También Tirole (1988) considera la tecnología como un factor clave para la industria.

En el caso de España, Hidalgo Nuchera (1999) describe cómo el factor tecnológico ha constituido un vector estratégico para la industria en España para mejorar su posición competitiva.

Por otro lado, la dimensión estratégica de la política industrial no implica que el sector público desplace al privado en la definición de estrategias de empresa, sino que lo pueda apoyar y colaborar en lo que es, y debe ser, competencia y responsabilidad de la empresa.

En todo caso, se describirá posteriormente posibles visiones del papel del sector público en la política industrial, como la defendida por Mazzucato (2013), que complementarán este apartado.

### El carácter estructurante en la política industrial de la innovación ↓

Una de las medidas de carácter horizontal (es decir, que contribuyen a mejorar y potenciar las capacidades y los recursos productivos de un país) más utilizada en la Economía Industrial es la promoción de la innovación tecnológica (Bueno y Morcillo, 1994). A través de ventajas fiscales (por ejemplo, desgravaciones en el impuesto de sociedades a las inversiones en tecnología), de ventajas financieras (líneas blandas de crédito, o fondos de capital riesgo) o mediante el acompañamiento (colaboración con centros de investigación, etc.) se busca incentivar la tecnología en el ámbito industrial.

Se considera la innovación desde la perspectiva de Schumpeter (1934); desde una visión amplia (innovación de producto, tecnológica, de proceso, de dirección, social, ...).

Respecto al carácter estructural de la política industrial, podemos diferenciar entre innovaciones graduales y radicales, dado que sus impactos son diferentes. En concreto, la innovación gradual no tiene necesariamente un impacto en las estructuras de la empresa, mientras que la innovación radical implica planes de reconversión con importantes impactos.

Indicar, por último, que la innovación produce cambios relevantes que afectan al empleo, a la flexibilidad de la producción o incluso a la motivación. La innovación, tal y como señalan Bueno y Morci-

llo (1994) es el factor de competitividad clave y sus efectos producen o pueden producir efectos estructurantes en las organizaciones.

### EL PAPEL DEL PARADIGMA DE LA ECONOMÍA INDUSTRIAL EN EL NUEVO MODELO DE INDUSTRIA PARA EUROPA ↓

Se exponen a continuación las principales contribuciones de la Economía Industrial sobre las que se desarrolla el Nuevo Modelo de Industria para Europa. Así, se describen las denominadas «filiéres» o las tesis de Mazzucato sobre el papel del sector público en la política industrial. De hecho, la principal característica del enfoque europeo es su carácter estratégico. Se hará también referencia a los documentos de la Comisión Europea sobre la transformación industrial europea.

### Antecedentes y las «filiéres» en el Nuevo Modelo de Industria ↓

Para detallar el Nuevo Modelo de Industria para Europa (Documento de la Comisión, 2020, 2021) se partirá de los orígenes conceptuales de los que se nutre este modelo. Más allá del interés del profesor Mason en el estudio económico de la realidad industrial o de las tesis de Marshall como precursor y pionero de lo que hoy conocemos como Economía y Organización Industrial (Ramírez Cendrero, 2003), el artículo se centra en el concepto de «filière», desarrollado por el economista francés Chevalier en 1976.

El término de «filière» (Chevalier (1984: p.7) se refiere a «un conjunto articulado de actividades económicas integradas; esta integración resulta de articulaciones en términos de mercado, de tecnologías y de capitales». En líneas generales, la «filière» incluye las actividades que se desarrollan desde los recursos primarios hasta la prestación de un servicio o creación de un bien que da respuesta a las necesidades de los clientes. En su traducción de este texto, Eduardo Bueno utiliza la expresión de «cadenas de industrias integradas», que es la que se utiliza en este artículo.

Desde la perspectiva de la política industrial, la concepción de la intervención pública a partir de las «filiéres» tiene implicaciones muy concretas. La apuesta por una u otra «filière» depende de varios elementos, como son la dinámica de los costes o las implicaciones tecnológicas e industriales (Chevalier, 1984).

Tal y como se ha descrito anteriormente, la integración y relación entre actividades económicas constituye el núcleo de las «filiéres». En este sentido, la apuesta por una u otra «filière» tiene consecuencias a nivel macroeconómico, dada la integración en términos de mercado, tecnologías y capitales. En el contexto actual, donde la sostenibilidad es una de las políticas claves en el ámbito industrial, estos efectos macroeconómicos resultan claves y hacen que se recupere la perspectiva de las «filiéres» en materia de política industrial.

En síntesis, en la apuesta estratégica por unas u otras actividades, el concepto de «filiéres» recuerda la importancia de las actividades económicas integradas y cómo esta integración tiene efectos a nivel micro y macroeconómico.

### La nueva estrategia industrial europea: El nuevo modelo de industria 2020 ↓

La Comisión Europea en el documento «Un nuevo modelo de Industria para Europa» plantea en 2020 la estrategia industrial europea y la transformación industrial tras el impacto de la pandemia (COM/2020/102 final). El principal objetivo de este documento se dirigía a tratar de conectar mejor las necesidades de los agentes y el apoyo que se les proporciona dentro de cada cadena de valor, en base a las variables que se consideran clave para el éxito industrial en Europa: la innovación, la competencia y un mercado único fuerte.

No obstante, este documento se presenta el 10 de marzo de 2020, a las puertas de la crisis económica y de salud derivada de la pandemia de la Covid-19. La excepcionalidad de esta situación requirió la revisión de dicho documento, que fue actualizada en 2021, con la publicación del documento «Actualización del nuevo modelo de industria 2020: Construyendo un Mercado Único más sólido para la recuperación de Europa» que incorpora la transición de las empresas tras la crisis de la COVID-19 (COM/2021/350 final).

En todo caso, la actualización de este documento no desvirtuó la esencia del nuevo modelo de industria para Europa, dirigido a la denominada doble transición; la transición ecológica y digital. Las estrategias se mantienen, si bien se busca incorporar las lecciones aprendidas de la pandemia (por ejemplo, la dependencia de Europa en ámbitos estratégicos clave, tanto industriales como tecnológicos). Así, buena parte de las actualizaciones se refieren a diversificar las cadenas internacionales de suministro, buscar nuevas alianzas industriales, o poner en común recursos públicos de los Estados miembros.

Desde una perspectiva teórica, la nueva estrategia industrial europea sigue las propuestas de Mazzucato, Carreras, y Mikheeva (2023) de coordinación de programas de inversión y de desarrollo de capacidades. Mazzucato (2013) defendía la intervención del Estado en el mercado para realizar las inversiones de mayor riesgo, y como facilitador de las innovaciones tecnológicas que impulsan el crecimiento económico. Planteamiento que implica una Gobernanza que facilite unas directrices y la práctica de mecanismos de resiliencia que lleven a la recuperación económica de Europa y a su desarrollo sostenible. Por ello, en este contexto, el sector público protagoniza un papel estratégico en la definición y puesta en práctica del citado Nuevo Modelo de Industria para Europa y como se observa en los mencionados documentos.

### La política industrial española basada en los PERTEs. ↓

Finalmente, se concreta la política industrial europea en el caso de España, a través del desarrollo de los Proyectos Estratégicos de Recuperación y Transformación Económica (en adelante, PERTE). Los PERTE se ajustan a los objetivos marcados por los documentos europeos, siendo la transición digital y ecológica sus pilares fundamentales. Es decir, la doble transición europea guía también la política industrial española.

Precisamente, los PERTE se fundamentan en las cadenas de industrias integradas, que se ha comentado anteriormente.

El Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia de España o plan España Puede (Gobierno de España, 2021), así como la Nueva Ley de Industria forman parte de las actuaciones que desde el sector público se desarrollan para apoyar la evolución de los PERTE. Junto a las ayudas procedentes de los fondos Next Generation, son las herramientas principales del sector público en España para materializar las ideas conceptuales que hemos detallado anteriormente.

En este contexto, la industria española debe afrontar cambios como son la incorporación de la industria a los retos de la Cuarta Revolución Industrial, o Industria 4.0, e incluso a la denominada Industria 5.0 que resalta en papel de las personas en las organizaciones. Todo ello en el marco de los objetivos fijados en la Agenda 2030 y los Objetivos de Desarrollo Sostenible (por ejemplo, el trabajo decente).

### CONCLUSIONES ↓

El trabajo ha realizado un análisis sobre la justificación del nacimiento del paradigma de la *Economía y Organización Industrial*, como ha sido notado en estas páginas, y su importante evolución en su casi siglo y medio de historia. Siendo de destacar las contribuciones, primero, del «enfoque anglosajón» y, segundo, del «enfoque europeo», que se vincula como orientación y medio metodológico para vertebrar el «Nuevo Modelo de Industria para Europa». Como se ha recogido en páginas precedentes el paradigma se inicia en 1875 gracias a la aportación de Marshall y se concreta en EEUU en los años de tránsito entre los siglos XIX y XX con la legislación *antitrust* debida al crecimiento de las grandes corporaciones y a su «poder de mercado». generando la competencia imperfecta y monopolista, como se ha relatado, provocando un gran debate entre los partidarios de aquéllas y sus detractores; rivalidad que se protagoniza por la Escuela de Chicago, liderada por Stigler, y la Escuela de Harvard por Chamberlin. Hay que destacar que el paradigma plantea como sujeto del análisis a la Industria o al sector industrial, más que a la empresa; proponiendo para aquél la *secuencia metodológica: Estructura- Estrategia-Resultados*, con el fin de buscar la evidencia empírica las relaciones entre los tres

constructos para entender el papel de las empresas que integran la Industria y operan en un mercado con una competencia concreta. Por lo narrado, se puede concluir que el «enfoque anglosajón» es bastante heterogéneo y más estructuralista en sus aportaciones, preocupado por verificar las relaciones entre la estructura del mercado y los resultados, mientras el «enfoque europeo» más homogéneo en sus aportaciones le interesa analizar la relación entre las estrategias industriales y los resultados de las empresas. En consecuencia, este enfoque se centra en los siguientes objetivos: 1) Estudiar la estructura, función y resultados de las Industrias; 2) Examinar el crecimiento y poder económico de las empresas; 3) Analizar la organización y control de la actividad industrial por los reguladores y agentes públicos; 4) Examinar la evolución del sistema de dirección de la empresa ante la complejidad económica actual; 5) Incorporar y aplicar los métodos microeconómicos, cuantitativos y de análisis sectoriales necesarios para desarrollar el paradigma.

En suma, dicha finalidad permite concretar los caracteres básicos del anterior, es decir: su posición disciplinar «*mesoeconómica*»; su contenido «*multidisciplinar*»; su «*visión estratégica*» de la tecnología y, finalmente, su perspectiva de la «*función clave de la innovación*» en la Política industrial. Objetivos y atributos, enmarcados en el concepto de *filière* (cadena de industrias integradas) y en el papel de cooperación estratégica del «Estado emprendedor», evidencian los aspectos que fundamentan el Nuevo Modelo de Industria para Europa, junto al papel definido de los PERTEs para el caso de España.

### REFERENCIAS ↓

- Bain, J.S. (1959). *Industrial Organization*, New York, John Wiley & Sons.
- Becattini, G. (2006). Vicisitudes y potencialidades de un concepto: el distrito industrial, *Economía Industrial*, 359, 21-27.
- Berle, A.A. & Means, G.C. (1932). *The Modern Corporation and Private Property*. New York, MacMillan and Co.
- Bienayme, A. (1966). *L'Entreprise et le pouvoir économique*, Paris, Dunod.
- Bueno Campos, E. (1984). Estudio Introductorio: La Empresa Industrial ante la Crisis. *Revista del Instituto de Estudios Económicos*, 1, IX-XXVI.
- Bueno Campos, E. (1987) (Dr.). *La empresa española: estructura y resultados*, Madrid, Instituto de Estudios Económicos.
- Bueno Campos, E. (2003). Enfoques principales y tendencias en dirección del conocimiento (knowledge management). En Hernández, R. (Ed.): *Dirección del Conocimiento: Desarrollos teóricos y aplicaciones* Trujillo, Ediciones La Coria. Fundación Xavier de Salas, 21-54.
- Bueno Campos, E. & Morcillo Ortega, P. (1994). *Fundamentos de Economía y Organización Industrial*, Madrid, Mc Graw-Hill.
- Bueno Campos, E. & García Núñez, J. (2014). Alfred Marshall y la Escuela de Cambridge. Una visión multidisciplinar

de la Economía. *Encuentros Multidisciplinares*, 47, vol. XVI, mayo-agosto, 59-69.

Cabral, L. M. B. (2000). *Introduction to Industrial Organization*, Cambridge, MA, The MIT Press

Caves, R. (1967). *American Industry: Structure, Conducts, Performance*. Englewood Cliffs, N.J., Prentice Hall Inc.

Chamberlin, E. H. (1933). *The Theory of Monopolistic Competition*. Cambridge, MA, Harvard University Press.

Chevalier, J.M. (1976). *L'économie industrielle en question*, Paris, Calman-Levy.

Chevalier, J.M. (1984). Estrategias de industrialización. *Revista del Instituto de Estudios Económicos*, 1, 3-11.

Comisión Europea (2020). *Un nuevo modelo de industria para Europa*, Bruselas, Comisión Europea (10/03/20).

Comisión Europea (2021). *Actualización de la de la estrategia industrial de 2020: hacia un mercado único más fuerte para la recuperación de Europa*, Bruselas, Comisión Europea (05/05/21).

Documento de la Comisión al Consejo, al Parlamento Europeo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones de 10 de marzo de 2020, Un nuevo modelo de industria para Europa, COM/2020/102 final. Obtenido de <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?uri=COM:2020:98:FIN> (Acceso 28 de marzo de 2023)

Florence, P.S. (1933). *Logic of Industrial Organization*, London, Kegan Paul and Co.

Glais, M. (1992). *Economie Industrielle*, Paris, Litec

Gobierno de España (2021). *Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia*, 1-348. Obtenido de: <https://planderecuperacion.gob.es/documentos-y-enlaces> (Acceso 28 de marzo de 2023)

Hidalgo Nuchera, A. (1999). La gestión de la tecnología como factor estratégico. *Economía industrial*, 330, 43-54.

Houssiaux, J. (1958). *Le pouvoir de monopole*, Paris, Sirey.

Jacquemin, A. (1967). *L'Entreprise et son pouvoir de marché*, Paris, P.U.F.

Jacquemin, A. (1975). *Economie industrielle européenne*, Paris, Dunod.

Jacquemin, A. (1987). *The New Industrial Organization: Market Forces & Strategic Behaviour* Cambridge, Mass, The MIT Press.

Lesourme, J. (1973). *Modèles de croissance des entreprises*, Paris, Dunod.

Marshall, A. & Paley, M. (1879): *Economics of Industry*, London, MacMillan and Co.

Marshall, A. (1890). *Principles of Economics*, London, MacMillan and Co.

Marshall, A. (1892). *Elements of Economics on Industry*, London, MacMillan and Co.

Marshall, A. (1919). *Industry and Trade*, London, MacMillan and Co.

Marshall, A. (1923). *Money, Credit and Trade*, London, MacMillan and Co.

Mason, E.S. (1957). *Economic Concentration and the Monopoly Problem*, Cambridge, MA Harvard University Press.

Mason, E.S. (1959): *The Corporation in Modern Society*, Cambridge, MA, Harvard University Press.

Mazzucato, M. (2000). *Firm Size, Innovation and Market Structure: The Evaluation of Market Concentration and Instability*, Northampton, MA, Edward Elgar.

Mazzucato, M. (2013). *The Entrepreneurial State: Debunking Public vs Private Sector Myths*, London, Anthem Press.

Mazzucato, M. (2018). *The Value of Everything: Making and Taking in the Global Economy*, New York, Public Affairs.

Mazzucato, M., Carreras, M., & Mikheeva, O. (2023). *Steering economic recovery in Europe. Lessons for governing the Recovery and Resilience Facility*. EPRS: European Parliamentary Research Service. Belgium. Obtenido de: <https://policycommons.net/artifacts/3447040/steering-economic-recovery-in-europe/4247208/> on 17 Apr 2023. CID: 20.500.12592/vc20w9.

Morand, J.C. (1967). Taille et croissance des firmes. *Revue d'Economie Politique*, 77.

Morand, J.C. (1972). *Recherche, Progrés Technique et Dimension des entreprises*, Paris, Cujas.

Morvan, Y. (1976). *Economie Industrielle*, Paris, P.U.F.

Morvan, Y. (1990). *Fondements d'économie Industrielle*, Paris, P.U.F.

Norman, G. & La Manna, M. (1992) (Eds.). *The New Industrial Economics*, Aldershot, Edward Elgar.

Phillips, A. & Stevenson, R.F. (1974). The historical development of industrial organization. *History of Political Economy*, 4, 324-342.

Piketty, T. (2013). *Le Capital au XXIème siècle*, Paris, Editions du Seuil.

Ramirez Cendrero, J.M. (2003). Los nuevos desarrollos de la Economía Industrial y las justificaciones de la política industrial. *Economía Industrial*, 354, 157-170.

Robinson, J. (1933). *The Economics of Imperfect Competition*, London, Mac Millan and Co.

Scherer, F.M. (1970). *Industrial Market Structure and Economic Performance*, Chicago, Paul Mc Nally.

Schumpeter, J.A. (1934): *The theory of economic development: An inquiry into profits, capital, credit, interest, and the business cycle*, Cambridge MA, Harvard University Press.

Segura, J. (1993). *Teoría de la economía industrial*, Madrid, Civitas

Sherman, R. (1971). *The Economics of Industry*, Boston, Little Brown & Co.

Stigler, G.J. (1946). *The Theory of Price*, New York, Macmillan.

Tirole, J. (1988). *The Theory of Industrial Organization*, Cambridge, MA, The MIT Press.

Tirole, J. (2016). *Économie du bien commun*, Paris, P.U.F.

Weber, A.P. & Jenny, F. (1975): *Concentration et politique des structures industrielles*, Paris, La Documentation française.