
LA «FILIÈRE»: EL ESLABÓN PERDIDO ENTRE LA ECONOMÍA Y LA POLÍTICA INDUSTRIAL

EDUARDO BUENO CAMPOS

AECA

PATRICIO MORCILLO ORTEGA

Universidad Autónoma de Madrid

La «*filière*» constituye un planteamiento que permite ensartar los fundamentos de la Economía Industrial hasta armar un rompecabezas que da origen a un modelo de Política Industrial cuyo objetivo consiste en estructurar de manera racional y eficiente el desarrollo económico de un país. El artículo aborda, en primer lugar, los antecedentes de la Economía Industrial para, en un segundo epígrafe, presentar el concepto de «*filière*», su origen y evolución, con el fin de demostrar la conexión existente entre la Economía Industrial y la Política Industrial.

En este sentido, se analizan los elementos constitutivos y los propósitos de las «*filières*» desarrolladas en la actualidad, las cuales poseen unas características innovadoras con respecto a los diseños originarios. Por último, tras haber expuesto el origen y consolidación, como paradigma de la Economía Industrial, el concepto de «*filière*» y su evolución, se estudiará su importancia en la elaboración de nuevas estrategias para una Política Industrial adaptada a los nuevos tiempos. Todo ello, sin perder de vista que el objetivo principal de la Política Industrial, independiente de que los modelos elegidos sigan una aproximación sectorial o empresarial, sigue siendo el tener una visión clara de las industrias o sectores que un país desea impulsar a largo plazo. La elección de estas industrias o sectores a través, por ejemplo, como es el caso en este artículo, de las «*filières*» concebidas no deberán dejar de cumplir tres imperativos: el económico, el social y el político. El objetivo económico radica en la necesidad de que las empresas que componen los sectores estratégicos para el

país sean competitivas, el objetivo social reside en la satisfacción de las necesidades de la sociedad y el objetivo político consiste en defender la independencia o la interdependencia en los procesos de toma de decisiones.

Por último, el presente artículo, con la especial atención al concepto de «*filière*», pretende demostrar que desde este enfoque se puede aprehender mejor la complejidad y relatividad de la selección de los sectores estratégicos a la que se enfrentan los diversos modelos de Política Industrial.

LOS ANTECEDENTES DE LA ECONOMÍA INDUSTRIAL ↓

Los fundamentos de la disciplina que hoy se conoce como «*Economía Industrial*» se han venido configurando en tres etapas durante los últimos cien años. Primero, por orden cronológico, sería el economista inglés Alfred Marshall, quien publicaría tres obras clave y sería el pionero al utilizar la expresión «*Indus-*

trial Organization» que, más tarde, en Europa se traduciría por «Economía Industrial». Con «Economics of Industry» (1879), «Principles of Economics» (1890) y «Industry and Trade» (1919), Marshall constataría que las empresas seguían procesos de concentración para competir en condiciones ventajosas sin respetar las prácticas propias de la competencia perfecta. Era la época en la que se creaban los grandes *trust* para controlar los mercados, obtener economías de escala y sinergias positivas, poseer un poder de negociación e intervenir la formación de los precios. Ante las operaciones de fusión-absorción que se irían produciendo, la Administración norteamericana crearía una legislación antitrust (a partir de 1890) para intentar frenar los acuerdos y los abusos de posición dominante (Sherman Acta, Clayton Act, entre otras leyes).

Más tarde, ya se estaría hablando de la segunda etapa que se desarrollaría entre las décadas de los años treinta y setenta, economistas como Joan Robinson (1933), Edward Chamberlin (1933), Edward Mason (1939, 1957, 1959), Adolf Berle y Gardiner Means (1932), rechazarían definitivamente los principios de la competencia perfecta y adoptarían como marco de análisis la competencia imperfecta o monopolística, fijándose en las prácticas abusivas de las grandes empresas y en sus actitudes discriminantes. Con Edward Mason a la cabeza (1), profesor de la Universidad de Harvard, se fijarían entonces las reglas metodológicas de la «Industrial Organization» (Estructura-Estrategia-Resultados) para analizar a las empresas pertenecientes a un determinado sector o industria. Con sus planteamientos respecto a la competencia perfecta, estos economistas se enfrentarían a sus colegas de la Universidad de Chicago, defensores a ultranza de la economía de mercado. A partir de este momento emergerían dos escuelas de pensamientos, las de Harvard y Chicago, con aproximaciones muy distintas. La primera con una visión multidisciplinar basada en métodos cualitativos y cuantitativos enmarcaría sus análisis en un contexto de competencia imperfecta, mientras que la segunda sólo abogaría por los métodos cuantitativos en un marco de competencia perfecta. A este respecto, y en lo referente a la Escuela de Chicago, conviene señalar que economistas como Jean Tirole («The Theory of Industrial Organization», 1988) y, en España, Julio Segura («Teoría de la economía industrial», 1993), pretendían, en definitiva, adaptar el análisis microeconómico a la realidad económica de los sectores de actividad.

La tercera y última etapa se extiende entre los años setenta del siglo veinte y la época actual. Frederic Scherer, con su libro «Industrial Market Structure and Economic Performance» publicado en 1970, propondría, con los permisos de Bain, quien sería el primero en intentar conceptualizar la materia y de Caves (1867), el primer manual de la Teoría de la Economía Industrial. Como punto de arranque revisa y completa, la trilogía metodológica de Edward Mason y abre el debate sobre la secuencia Estructura-

Estrategia-Resultados, diferenciando el análisis entre aquellos economistas llamados «estructuralistas», como Mason, Bain (Bianchi, 2013; Schmidt, 2016), por dar preferencia a la estructura sobre la estrategia, y aquellos otros, los «conductistas» que optan por priorizar la estrategia sobre la estructura. Este segundo enfoque es por el que se inclinarían los economistas europeos de forma homogénea, mientras que los anglosajones tendrían una visión más heterogénea. Autores como Jacquemin (1975, 1987), Chevalier (1976, 1984) y Morvan (1976, 1990) impulsarían, en Europa, un análisis más dinámico poniendo de manifiesto que la vida industrial era más compleja que la que exponía el modelo originario –Estructura-Estrategia-Resultados–, demasiado lineal y deductivo, que no tomaba en consideración los efectos de retroalimentación entre los resultados de las empresas, sus estrategias y sus estructuras. Además, se echaría de menos un enfoque multidisciplinar que tomaría en consideración nuevas enseñanzas procedentes de otras escuelas de pensamiento, materias, teorías e influencias como, por ejemplo, el derecho, la sociología, la psicología, la antropología social... que contribuyen a una mejor comprensión de la compleja realidad económica.

En resumen, puede decirse que las ideas y principios sobre los cuales se fundamentaría la Economía Industrial como análisis mesoeconómico o, simplemente, sectorial, son los siguientes:

- a. Prevalece la competencia imperfecta determinada en función del número de productores, los costes de transacción y el nivel de diferenciación de los productos (competencia monopolística y oligopolística), en detrimento de la competencia perfecta.
- b. El objeto de análisis es la industria (definida como «el conjunto de empresas con productos y procesos técnicos de producción similares», Mason, 1957) o sector de actividad, incluso el grupo de empresas. Se estudian las empresas, en su conjunto, que componen el sector de actividad o grupo estratégico dentro del sector y no la empresa, en particular.
- c. Las reglas metodológicas para el análisis sectorial se basan en una trilogía paradigmática «Estructura-Estrategia-Resultados» que debe incluir todos los efectos de retroalimentación que pueden producirse entre los tres elementos.

Dada la referencia que se ha realizado al «enfoque estratégico» no se puede dejar de citar a autores como Andrews (1971) y Porter (1980, 1985). Este último, rescataría muchos fundamentos de la Economía Industrial para introducirlos en su análisis estratégico de la empresa. En su propuesta de proceso estratégico de la empresa incorporaría el análisis sectorial o análisis del entorno para identificar las amenazas y oportunidades que ofrecía el contexto en el que competían las empresas. En dicho análisis utilizaría conceptos y herramientas desarrolladas

previamente por la Economía Industrial para realizar estudios sectoriales (a título de ejemplo cabe citar las propuestas de barreras de entrada y a la libre competencia de Bain, en 1956, que completaría, también el análisis de las estructuras de mercado, el concepto de poder de mercado con sus diferentes modalidades de concentración...). Este análisis sectorial no tendría otro objetivo para Porter que el de destacar la importancia que tiene el conocimiento de los condicionantes que existen a nivel sectorial y del entorno para la evaluación y selección de las estrategias empresariales.

Una vez definidos los fundamentos de la Economía Industrial (Bueno; Morcillo, 1994) y al destacar que el estudio sectorial resulta imprescindible para comprender el comportamiento de las empresas, surgiría a finales del siglo veinte la necesidad de armar unos modelos en los que se basarían las políticas industriales de las economías domésticas. La filosofía era muy simple: se trataba de buscar conexiones industriales que pudieran existir entre los principales sectores de una economía para obtener sinergias positivas. De acuerdo con este imperativo, se puede afirmar que en la actualidad la investigación llevada a cabo en Economía Industrial se concentra en la identificación de los principales entramados industriales que generarían mayor riqueza para el país y que serían estratégicos de cara al futuro. Estos procesos de integración industrial son los que se recogerían bajo el concepto de «*filière*» a finales del siglo pasado (Toledano, 1978; Lorenzi, 1979). No obstante, dicho concepto ha ido evolucionando con los años y en el presente se analizan nuevas dimensiones y nuevos condicionantes e imperativos.

EL CONCEPTO DE «FILIÈRE»: SU ORIGEN Y EVOLUCIÓN ▼

Origen del concepto ▼

El término «*Filière*» tiene difícil traducción en castellano. Si se acude a la RAE uno se encuentra con la palabra «*hilera*». De «*hilera*» a «*proceso*» sólo habría un paso que pondría de manifiesto que se alude a una posible sucesión de tareas o actividades. Pero, eso no es todo, si se consulta cualquier otro diccionario, la traducción que se le da a la palabra «*filière*» es la de «*sector*». Tampoco es que la palabra francesa tradujera exactamente lo que querían entender los economistas galos por «*filière*». Tendrían que aclarar la metáfora y proponer unas definiciones hermenéuticas. Para Toledano (1978) la «*filière*» constituye «*un conjunto articulado de actividades económicas integradas; esta integración procede de las articulaciones en términos de mercados, de tecnologías y de capitales*» y Lorenzi (1979) recoge que se trata de «*un conjunto de etapas de producción que permiten pasar de la materia prima al producto final*». También, el mismo autor añadiría que las actividades debían tener entre ellas «*relaciones tecnológicas de integración*» y ponía como ejemplo la «*filière electrónica*», la cual se componía de

siete ramas (2) conectadas entre ellas por medio de tecnologías y mercados: los componentes electrónicos, las telecomunicaciones y la electrónica profesional, la informática, la teleinformática, los nuevos bienes de consumo electrónicos, los nuevos servicios y las nuevas máquinas automáticas.

En definitiva, se podría entender que el concepto de «*filière*» se refería en su origen a un conjunto de sectores industriales integrados, destacando el carácter de interdependencia existente entre todas las actividades. Constituiría una sucesión de operaciones transformadoras autónomas que se relacionarían a través de tecnologías que compartirían los sectores afines. Se buscaría, por consiguiente, el aprovechamiento de los recursos colectivos disponibles y de las incalculables sinergias que se producirán al aunar esfuerzos y al compartir conocimientos con el propósito de poder definir nuevos espacios de estrategias.

Desde esta primera aproximación la exploración de una «*filière*» implicaría el conocimiento de todos los elementos de un sector o subsector que intervenirían en la realidad económica del país. A este respecto, se citaban como elementos determinantes en la concepción de una «*filière*» aspectos como el capital, los costes de producción y sociales, los recursos disponibles, incluidos las materias primas, la tecnología y el empleo, entre otros.

De acuerdo con esta última aproximación, estos «*procesos de sectores industriales integrados*» o, simplemente, «*cadena de industrias integradas*» («*filières*») se componían de tres elementos perfectamente diferenciados: el Núcleo o corazón del proceso, las actividades anexas y las condiciones ambientales (Bueno y Morcillo, 1994) que se abordará en el subepígrafe siguiente.

Si bien, para analizar el contexto actual (ver epígrafe 4) cabe basarse en las aproximaciones tradicionales propuestas por la Economía Industrial y el concepto de «*filière*», porque permiten entender de forma más práctica las conexiones vigentes entre los distintos sectores que componen la estructura industrial de una economía, parece interesante apuntar, a continuación, la evolución natural de la formación y composición de las «*filières*» actuales y futuras.

Evolución del concepto de «filière» ▼

Con el paso del tiempo, se constata que el factor tecnológico constituye el elemento clave en la concepción y evolución de cualquier «*cadena de industrias integradas*» y en la elección de los sectores estratégicos que darán lugar a la creación de unas «*filières*», también, estratégicas. En el pasado, los sectores estratégicos se identificaban en función del peso que tenían en la generación del producto interior bruto de un país, de sus tasas de crecimiento, del empleo que generaban, de las exportaciones que garantizaban y del dominio tecnológico. Pero,

hoy en día, y sobre todo en los países económicamente más avanzados, la tecnología no constituye un recurso más, sino el recurso en torno al cual se estructuran y organizan las economías. En este sentido, los sectores declarados «estratégicos» serán aquellos que controlen unas tecnologías genéricas cuyas dimensiones globales y transversales impulsarán, mediante unas conexiones nuevas, originales y explosivas, el desarrollo de múltiples actividades hasta conformar un todo indivisible que no sería otra cosa que una «*fillière*».

Llegados a este punto y de acuerdo con esta idea conviene explicar el por qué la tecnología constituye, cada vez más, el elemento clave en la formación de una «*fillière*». Los atributos de muchas tecnologías que existen en la actualidad se caracterizan por ser genéricas, irradiantes, exploratorias y combinatorias. Genéricas e irradiantes, porque se difunden de manera global a una velocidad vertiginosa. Exploratorias y combinatorias porque son transversales y se aplican en numerosas actividades a través de unos adecuados procesos de aprendizaje. Además, muchas veces no son «eliminadoras», sino que son complementarias con otras ya existentes o con un saber hacer capaz de optimizar su utilización. Si a estos cuatro atributos que caracterizan las tecnologías actuales se añade que las fronteras sectoriales son cada vez más difusas, será fácil entender que de una tecnología clave se pueda dar origen a una «*fillière*» estratégica. Es decir, que las cadenas de industrias integradas se estructurarían a partir de la explotación de unas sabias conexiones tecnológicas. En este sentido, si se vuelve a tomar el ejemplo anterior propuesto por Lorenzi que hablaba de la «*fillière* electrónica» con sus siete ramas conectadas, no cabe duda de que más de una de esas ramas, hoy en día, componen nuevas «*fillières*» medidas en términos de productos-tecnologías-mercados. Por ser todavía más precisos, si se parte de la base que una cadena de industrias integradas se constituye a partir de unas eficaces conexiones de tecnologías genéricas, irradiantes, exploratorias y combinatorias eso nos conduce a afirmar que esas conexiones exigirán que se sepa utilizar especialmente bien las tecnologías. Esa competencia económica será la que genere el elemento competitivo diferenciador a nivel internacional.

LA MATRIZ ESTRATÉGICA INDUSTRIAL Y EL NUEVO MODELO DE INDUSTRIA PARA EUROPA. †

Una vez expuestos los antecedentes que fundamentan el origen, evolución y consolidación como paradigma de la Economía Industrial, así como la aparición del concepto de «*fillière*» (cadenas de industrias integradas (3)), junto a su evolución en el desempeño de un papel clave para construir nuevas estrategias industriales en una Política Industrial, se propone a continuación analizar su impacto en la actualidad. Conviene determinar si nuestro planteamiento sería capaz de responder a situaciones

de crisis económicas y elevado cambio como el provocado, por ejemplo, con la Covid-19 y la guerra Rusia-Ucrania. Situación que, a nuestro entender, presenta una cierta analogía con la surgida en las décadas de los setenta y ochenta, en las que el citado paradigma de la Economía Industrial y de la constitución de «*fillière*» (Morvan, 1985) desempeñaron un destacado papel para hacer frente a la crisis desatada por las continuas crisis del petróleo (4). Estos coincidirían con los principales trabajos del nuevo paradigma (Jacquemin, *Op. Cit.*; Chevalier, *Op. Cit.*; Morvan, *Op. Cit.*; Toledano, 1978).

Tras cumplir el 50 aniversario de la citada crisis energética que provocó una gran recesión económica y la necesidad de diseñar una nueva política industrial y comprobar que existen importantes coincidencias con la crisis post Covid-19 y la crisis energética provocada por la guerra Rusia-Ucrania, el paradigma de la Economía Industrial y la concepción de nuevas «*fillières*» redefinirán las estrategias industriales del «Nuevo Modelo de Industria para Europa» (Comisión Europea, 2020, 2021) y la creación del Programa de los Fondos NEXT GENERATION para lograr la recuperación industrial de la UE. Programa que se concreta en el *Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia de España* (Gobierno de España, 2021). Dicho planteamiento, siguiendo lo relatado con anterioridad, retrotrae la situación de casi 40 años, cuando se firmó el Tratado de Adhesión de España y Portugal a la CEE, el 12 de junio de 1985, en donde el objeto paradigmático de este trabajo fue también protagonista, tal y como recogen Bueno (1986), Bueno y Morcillo (1984, 1987).

En consecuencia, parece necesario recuperar la metodología de la «matriz estratégica industrial» como modelo para armar el «rompecabezas» que se presentan para diseñar las «*fillières*» o «cadenas de industrias integradas» de acuerdo con los PERTE, (Proyectos Estratégicos de Recuperación y Transformación Económica) que fundamentan el desarrollo de la nueva Política Industrial del Gobierno Español alineado con el «Nuevo Modelo de Industria para Europa», (Bueno *et al.*, 1983 y Bueno 1984). Esta matriz que, como se desarrollará, responde al necesario enfoque operativo para estudiar la estructura industrial de un país y en consecuencia con el análisis cuantitativo propuesto por los trabajos de Jacquemin (1987), Tirole (1988) y Segura (1993). Aportaciones, estas últimas, que se corroboran con la función clave que Mazzucato (2000) otorga al paradigma de la Economía Industrial para alcanzar el equilibrio y el desarrollo de la economía actual. Desde esta aproximación se mejorarían los problemas y limitaciones del mercado, papel al que debe sumarse un «Estado Emprendedor» (Mazzucato, 2013), el cual constituye uno de los fundamentos esenciales de la nueva Política Industrial de la UE; con su «Nuevo Modelo de Industria». Dicho «rompecabezas» muestra el conjunto de los elementos de la «*fillière*», los actores públicos y privados que en dicha «cadena de industrias integradas» se relacionan, junto a

TABLA 1
MATRIZ ESTRATÉGICA INDUSTRIAL: A

AÑO X AÑO BASE	SNB 1	SBC 2	SBS 3	SEC 4	SEE 5
SNB ₁	A_{ij}				
SBC ₂					
SBS ₃					
SEC ₄					
SEE ₅					

Fuente: Bueno *et al.* (1983)

los recursos y capacidades puestas en acción por las empresas (industrias) integrantes, condicionadas por las fuerzas competitivas y el marco legal que define el entorno competitivo de dicha cadena y en el marco de la nueva Política Industrial.

La referida «matriz estratégica industrial», como indican Bueno, Lamothe y Valero (1983) y Bueno (1984), «define la formalización en términos matriciales de la estructura que se considera óptima para la evolución de la política industrial de un país». Es decir, representa los objetivos principales de ésta, integrando el conjunto de «cadenas industriales integradas» o «filières» que componen dicha estructura. Matriz que, de acuerdo con dichos autores, parte de la clasificación de las industrias o sectores industriales a partir del papel estratégico del sector; su participación en el PIB; según su competitividad dinámica y potencial económico futuro; su nivel de innovación tecnológica y su capacidad de dominio tecnológico o de absorción de tecnología y de adaptación frente al cambio que le permita un «desarrollo industrial sostenible» (Chevalier, 1984). En consecuencia, dicha clasificación se concreta con esta taxonomía genérica:

- 1. Sectores no básicos (SNB):** industrias antiguas o nuevas de carácter marginal para el sistema económico.
- 2. Sectores básicos en crisis (SBC):** sectores maduros de la estructura industrial que atraviesan situaciones de crisis y están en procesos de reconversión por su futuro incierto.
- 3. Sectores básicos sensibles (SBS):** sectores sometidos a una adecuada reestructuración tecnológica pueden ser estratégicos a futuro, recuperando competitividad internacional.
- 4. Sectores estratégicos consolidados (SEC):** industrias que presentan una elevada y creciente demanda al estar basadas en tecnologías avanzadas y maduras.
- 5. Sectores estratégicos emergentes (SEE):** sectores basados en la emergencia de las nuevas

tecnologías, creadoras de nuevos modelos de negocio de base digital.

En suma, la formalización de la «matriz (A)» que integra dichos sectores se recoge en la tabla 1, siendo A_{ij} los coeficientes de transición intersectores <del i al j > o de los indicadores de recursos o de producción que se transfieren del sector i al sector j . Por tanto, B' representa el «vector columna» de los porcentajes actuales, p.e., del PIB industrial:

$$B = \begin{bmatrix} b_1 \\ b_2 \\ b_3 \\ b_4 \\ b_5 \end{bmatrix}$$

por lo que:

$$B \cdot A = B^*$$

siendo $B^* = [b^*_1, b^*_2, b^*_3, b^*_4, b^*_5]$ la estructura objetivo de la distribución del esfuerzo del PIB industrial en el nuevo modelo de industria para el sistema económico de referencia.

La anterior matriz A , medida según los diferentes indicadores económicos comentados y analizada según la metodología *input-output*, permitirá una adecuada operatoria para modelizar y diseñar determinados caminos para elegir las estrategias industriales más convenientes para la nueva Política Industrial. Estos caminos definirán, por lo tanto, las cadenas industriales integradas que articularán y relacionarán industrias recursos y agentes económicos, gracias a los eslabones comerciales, financieros y tecnológicos que representan la lógica descrita de la «filière», la cual aprovecha las «competencias distintivas» y las «capacidades y ventajas adaptativas» (Bueno y Morcillo, 2022) de las empresas concernidas en la «cadena», generadoras de la necesaria integración de estrategias de diversificación – espe-

cialización – diferenciación – abandono ante el reto de la economía actual. Planteamiento que según Bueno y Morcillo (1994, 349) responde al siguiente concepto de *rama industrial integrada*: «*sucesión de operaciones transformadoras autónomas que se relacionan a través de técnicas diversas o tecnologías que nacen sobre los ejes de la comunicación establecidas entre las empresas colaboradoras. Este conjunto (...) definirá nuevos espacios de estrategias, fundamentándose en una lógica financiera, productiva, comercial y tecnológica*» (sic).

En consecuencia, las «cadenas o ramas industriales integradas», es decir, las «*filiales*» antes definidas estarán recogidas en B*, como expresión de la nueva estructura dinámica o evolutiva de la matriz A, que configurará el diseño del Nuevo Modelo de Industria para Europa y, en suma, el desarrollo de su Política Industrial en las próximas décadas. Por ello, hay que insistir en la lógica del papel del concepto de la «cadena industrial integrada» en el nuevo escenario previsto para la UE.

Concepto que se compone, como ya se ha dicho antes, de las tres partes diferenciadas siguientes: a) **Núcleo**, b) **Actividades anexas** y c) **Condiciones ambientales**. Se recuerda, de manera más detallada, que el **núcleo** representa la industria o sector en torno al que se constituye el sistema de cooperación industrial de la «cadena», actuando como eje o locomotora del nuevo modelo de industria, las **actividades anexas** identifican las ramas y empresas que cooperan y actúan en el **núcleo** en diferentes niveles de integración, complementariedad, subsidiaridad y diversificación según el plan estratégico diseñado. Finalmente, las **condiciones ambientales** aluden a las contingencias y condicionantes que limitan o regulan la actividad de la «cadena o rama», tanto en su dimensión externa o de entorno, como en su dimensión interna o corporativa, factores a los que aquella de forma holística (como sistema) y las empresas y agentes integrados (como subsistema) tendrán que desarrollar las necesarias «capacidades y ventajas adaptativas» para que se logren las *ventajas competitivas* deseadas (Bueno y Morcillo, 2022).

CONCLUSIONES

Con este artículo se ha pretendido a través de la idea de «*filiale*» puesta al día cómo la Economía Industrial puede ofrecer una herramienta eficaz para un modelo de Política Industrial enfrentado a los múltiples cambios que afectan los tejidos industriales de las economías. En ese planteamiento se ha querido destacar el papel cada vez más importante que desempeña la tecnología en la concepción y desarrollo de estos «procesos o cadenas de industrias integradas».

Las tecnologías, en el momento en el que cumplen con las características citadas en el texto (que sean genéricas, transversales, complementarias y combinatorias), constituirán el corazón de las «*filiales*»,

su centro de gravedad, ya que a partir de ellas se irradiarán un conjunto de actividades sabiamente imbricadas y generadoras de riqueza. Las tecnologías, cuando sean de naturaleza exploratoria, desarrollarán una serie de conectores que, bien aprovechados, se transformarán en competencias tecnológicas y, las mismas, definirán, a su vez, los ejes estratégicos sobre los cuales se apoyarán los modelos de Política Industrial.

La idea de «*filiale*» o de «procesos o cadena de industrias integradas» hay que entenderla como que la trama resultante compone un todo indivisible o indisociable e interdependiente. En este sentido, se debe precisar que si las tecnologías básicas bien utilizadas fomentarán, en un principio, unas innovaciones generadoras de nuevas actividades (irradiaciones industriales de dentro hacia fuera), también, con el propio desarrollo del proceso y la participación activa de todos los autores y actores de la «*filiale*» se absorberán mejoras o nuevas tecnologías (de fuera hacia dentro) que rejuvenecerán y regenerarán las «*filiales*» ya existentes.

NOTAS

- [1] Mason fue el alumno de Chamberlin, profesor titular de Economía en esta Universidad de 1927 a 1967. Chamberlin creó la Escuela de Harvard y se le considera el «padre de la Industrial Organization», destacando su innovador enfoque sobre la competencia monopolista, como la competencia efectiva en el mercado entre la perfecta y el monopolio, planteamiento similar al formulado como competencia imperfecta por Robinson (1933).
- [2] La palabra «rama» (branche) muy utilizada en Francia debe asociarse al concepto de sector o actividad.
- [3] Es la versión española dada por Bueno (1984) a la voz francesa *filiale*, tras el análisis llevado a cabo de expresiones alternativas, como procesos industriales integrados (Morcillo, 1983), cadenas industriales integradas (Bueno *et al.*, 1983) e, incluso, ramas industriales integradas (Bueno y Morcillo, 1994).
- [4] En 1973 se produjo la «primera crisis del petróleo», ante el embargo decidido por países de la OPEP de no suministrar petróleo a las naciones que apoyaron a Israel en la guerra Yom Kipur con Siria y Egipto. La «segunda crisis del petróleo» (1979), motivada por la decisión del «viernes negro» del 8 de septiembre de 1979, por la revolución iraní y la guerra Irán-Irak, provocaría hasta 1981 subidas del barril de petróleo hasta los 39 \$.

REFERENCIAS

- ANDREWS, K. R. (1971): «*The Concept of Corporate Strategy*», Homewood Ill., R. D. Irwin.
- BAIN, J. S. (1956): «*Barriers to New Competition*», Cambridge, MA, Harvard University Press.
- BAIN, J. S. (1959): «*Industrial Organization*», New York, John Wiley & Sons.
- BAIN, J. S. (1972): «*Essays on Price Theory and Industrial Organization*», New York, Little, Brown & Co.

- BERLE, A.; MEANS, G. (1932): «*The Modern Corporation and Private Property*», New York, Commerce Clearing House, New York.
- BIANCHI, P. (2013): «Bain and the origins of industrial economics», *European Review of Industrial Economics and Policy*, 7, July, 1-11.
- BUENO CAMPOS, E. (1984): «Estudio Introductorio: La Empresa Española ante la CEE», *Revista del Instituto de Estudios Económicos*, 2, IX-XXVII.
- BUENO, E.; LAMOTHE, P. y VALERO, F.J. (1983). «A methodology for the study of industrial strategy matrix: Adjustment processes based of integrated links», Comunicación presentada en el VII Congreso Mundial de Economía, Madrid, sept., Ponencias Aceptadas II, Colegio de Economistas de Madrid, 1-28.
- BUENO CAMPOS, E. y MORCILLO ORTEGA, P. (1984): «Être ou ne pas être européen: le cas de l'Espagne et du Portugal», *Revue d'Economie Industrielle*, 27, 1er trimestre, 122-139 (número spécial: «L'Europe Industrielle»).
- BUENO CAMPOS, E. y MORCILLO ORTEGA, P. (1987): «Análisis estratégico de la empresa industrial en España». En BUENO CAMPOS, E. (Dr.): «*La empresa española: estructura y resultados*», Madrid, Instituto de Estudios Económicos, Cap. 5, 221-261.
- BUENO CAMPOS, E. y MORCILLO ORTEGA, P. (1994): «*Fundamentos de Economía y Organización Industrial*», Madrid, MacGraw – Hill.
- BUENO CAMPOS, E. y MORCILLO ORTEGA, P. (2023): «El valor estratégico de la cultura de innovación como sistema creador de ventaja adaptativa para la sostenibilidad». En Marco-Lajara, B.; Úbeda-García; Molina-Azorín, F.J. y Rienda-García, L.(Eds.): *Empresa, Estrategia y Sostenibilidad. Homenaje al Profesor Enrique Claver Cortés*, Alacant, Publicacions de la Universitat d'Alacant, 441-466.
- CAVES, R. (1967): «*American Industry: Structure, Conducts, Performance*», Englewoods Cliffs, N. J. Prentice Hall Inc.
- CHAMBERLIN, E. (1933): «*The Theory of Monopolist Competition*», Cambridge, MA, Harvard University Press.
- CHEVALIER, J.M. (1976): «*L'Économie Industrielle en question*», Paris, Calman-Levy.
- CHEVALIER, J.M. (1984): «Estrategias industriales», *Revista del Instituto de Estudios Económicos*, 1, 3.11.
- COMISIÓN EUROPEA (2020): «*Un nuevo modelo de industria para Europa*», Bruxelles, Comisión Europea (10/03/23).
- COMISIÓN EUROPEA (2021): «*Actualización de la estrategia industrial de 2020: hacia un mercado único más fuerte para la recuperación de Europa*», Bruxelles, Comisión Europea (05/05/21).
- GOBIERNO DE ESPAÑA (2021): «*Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia*», 1-348. Obtenido de: <https://planderrecuperacion.gob.es/documentos-y-enlaces>(Acceso 31 de marzo de 2023).
- JACQUEMIN, A. (1975): «*Économie Industrielle européenne*», Paris, Dunod.
- JACQUEMIN, A. (1987): «*The New Industrial Organization: Market Forces & Strategic Behaviour*».
- LORENZI, J-H. (1979) «*Mémoires volées*», Paris, Editions Ramsay.
- MARSHALL, A. & PALEY, M. (1879): «*Economics of Industry*», London, MacMillan and Co.
- MARSHALL, A. (1890): «*Principles of Economics*», London, MacMillan and Co.
- MARSHALL, A. (1919); «*Industry and Trade*», London, MacMillan, and Co.
- MASON, E. S. (1939): «*Price and Production Policies of Large-Scale Enterprises*», *American Economic Review*, march, 61-74.
- MASON, E. S. (1957) «*Economic Concentration and the Monopoly Problem*», Cambridge, M A, 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 I the Global Economy*», New York, Public Affairs.
- MORCILLO ORTEGA, P. (1983): «Integración contra tradición», *Dinero*, 45, 55-58.
- MORCILLO ORTEGA, P. (1984): «Estrategias y competitividad de las empresas españolas», *Revista del Instituto de Estudios Económicos*, 2, 93-107.
- MORCILLO ORTEGA, P. (1991): «*La dimensión estratégica de la tecnología*», Barcelona, Ariel.
- MORVAN, Y. (1976): «*Economie Industrielle*». Paris, P.U.F.
- MORVAN, Y. (1985): «Préface: L'Économie Industrielle et la Filière». En ADEFI (Ed.): *L'analyse de filière*, Paris, Economica, 5-12.
- MORVAN, Y. (1990): «*Fondements d'économie industrielle*», Paris, P.U.F.
- PIKETTY, T. (2013): «*Le Capital au XX ième siècle*», Paris, Editions du Seuil.
- PORTER, M. (1980): «*Competitive Strategy*», New York, The Free Press.
- PORTER, M. (1985): «*Competitive Advantage*», New York, The Free Press.
- ROBINSON, J. (1933): «*The Economics of Imperfect Competition*», London, MacMillan and Co.
- SCHERER, F. M. (1970): «*Industrial Market Structure and Economic Performance*», Chicago, Raul McNally.
- SCHERER, F. M. (1992): «*International High-Technology Competition*», Cambridge, Harvard University Press
- SEGURA, J. (1993): «*Teoría de la economía industrial*», Madrid, Editorial Civitas.
- SCHMIDT, R. (2016): «Mason, Edward Sagendor (1899-1992) and Bain, Joe Staten Jr. (1912-1991)», *Palgrave -Encyclopedia of Strategic Management*, London, MacMillan and Co., 1-3
- TIROLE, J. (1988): «*The Theory of Industrial Organization*», Cambridge, The MIT Press.
- TIROLE, J. (2016): «*Économie du bien commun*». Paris, P.U.F.
- TOLEDANO, J. (1978): «A propos des filières industrielles», *Revue d'Economie Industrielle*, 6, 4º trimestre, 149-158.
- VALERO LÓPEZ, F.J. (1984): «Propuesta de una metodología operativa para el estudio de la estructura industrial», *Revista del Instituto de Estudios Económicos*, 1, 129-136.