FICHA IDENTIFICATIVA

Datos de la Asignatura

Código	35922
Nombre	Economía Industrial Aplicada
Ciclo	Grado
Créditos ECTS	6.0
Curso académico	2019 - 2020

Titulación(es)

Titulación	Centro	Curso	Periodo
1314 - Grado de Negocios Internacionales/ International Business	Facultad de Economía	3	Segundo cuatrimestre

Materias

Titulación	Materia	Caracter
1314 - Grado de Negocios Internacionales/ International Business	32 - Economía Industrial	Optativa

Coordinación

Nombre	Departamento
MAÑEZ CASTILLEJO, JUAN ANTONIO	132 - Estructura Económica
SANCHIS LLOPIS, MARIA DESAMPARADOS	132 - Estructura Económica

RESUMEN

El objetivo de esta asignatura es el análisis de la organización interna de la empresa y su comportamiento en mercados de competencia imperfecta. Del mismo modo, se persigue proporcionar a los estudiantes las herramientas necesarias para comprender y analizar los determinantes de la estructura competitiva de las industrias. Usando como marco de referencia métodos de Economía Industrial Aplicada se seguirá un procedimiento en tres etapas: i) identificación del problema relevante, ii) búsqueda del modelo teórico relevante, y, iii) aplicación empírica del modelo teórico.

Esta asignatura es un elemento básico para una mejor comprensión de la actividad de las empresas en la mayor parte de los sectores productivos. Adicionalmente, la fuerte interrelación existente entre los modelos teóricos explicados y la realidad estimulan la reflexión sobre cuales son los determinantes que en la práctica guían el comportamiento de las empresas.

El programa se organiza en seis temas. El primer tema presenta conceptos básicos de Economía Industrial y de Teoría de Juegos que serán usados en temas posteriores. El segundo tema se centra en el análisis de los modelos de oligopolio e interacciones estratégicas entre las empresas hacienda uso de modo intensivo de herramientas de Teoría de Juegos. El tercer tema analiza el *trade-off* entre compromiso estratégico y flexibilidad. El cuarto tema se dedica al estudio de la dinámica de la rivalidad de precios. En este tema se presta especial atención tanto a la existencia de posibles mecanismos de cooperación, como a la posibilidad de que las empresas compitan en dimensiones distintas al precio tales como la calidad. El tema 5 analiza los efectos de la entrada y salida de empresas de una industria. Finalmente, el tema 6 se dedica a el análisis de las estrategias de innovación de la empresa.

Cada uno de los temas se organiza del siguiente modo. En primer lugar, se discute la relevancia económica del problema objeto de análisis y brevemente se presentan los modelos teóricos más relevante. A continuación se dedica la mayor parte del tiempo asignado al tema al análisis de las aplicaciones empíricas de estos modelos y casos de estudio relacionados.

CONOCIMIENTOS PREVIOS

Relación con otras asignaturas de la misma titulación

No se han especificado restricciones de matrícula con otras asignaturas del plan de estudios.

Otros tipos de requisitos

Conocimientos básicos de matemáticas y microeconomía. Conocimiento de inglés.

COMPETENCIAS

1314 - Grado de Negocios Internacionales/ International Business

- Desarrollar la capacidad de evaluación y de análisis crítico de fenómenos y agentes económicos internacionales.
- Comprender y reflexionar sobre contextos socioeconómicos y políticos que afectan a la toma de decisiones empresariales y económicas en un entorno internacional.
- Comprender los conceptos esenciales del análisis económico aplicables al funcionamiento de empresas e instituciones en el contexto internacional.
- Entender el comportamiento de los agentes económicos y su interacción en los mercados globales.
- Conocer los elementos básicos de la legislación que regula las operaciones económicas, financieras y fiscales internacionales.
- Desarrollar la capacidad para la elaboración y defensa de informes que contribuyan a la toma de decisiones de agentes públicos y privados.
- Conocimiento del paradigma estructura-conducta-resultados.

- Conocimiento de los mercados de competencia imperfecta y de las relaciones estratégicas entre empresas.
- Conocimiento de las fórmulas de competencia no basadas en los precios.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

1. Capacidad de identificar en la realidad estructuras de mercado que difieren de la competencia perfecta y los costes que conllevan para diferentes agentes.
2. Capacidad para operar con los fundamentos básicos de la Teoría de Juegos, aplicando estos fundamentos a problemas reales.
3. Capacidad de comprender las noticias que aparecen en los medios de comunicación relativas a las estrategias competitivas de las empresas y al funcionamiento de los mercados.

DESCRIPCIÓN DE CONTENIDOS

1. Conceptos económicos para el análisis de la conducta estratégica. Los límites de la empresa.

Este primer tema presenta algunos conceptos básicos de Economía Industrial y de Teoría de Juegos que serán usados en temas posteriores. El tema se organiza del siguiente modo:

1.1 Un marco de referencia para el comportamiento estratégico
1.2 Límites horizontales de la empresa.
1.3 Límites verticales de la empresa. Integración vertical y alternativas.

Bibliografía basica: Dranove, D.S. Besanko, D., Shanley, M. & Schaefer, M. (2016): Economics of Strategy, 7th Edition, John Wiley and Sons. Capítulos 2, 3 y 4.
Cabral, L. (1997): Introduction to Industrial Organization. Capítulos 2 and 4.
Bibiliografía complementaria,: Nalebuff, B. y Brandenburger, A. (1997): Coopetition. Doubleday. Chapter 3.

2. Análisis estratégico de la industria y los mercados. Análisis de los patrones de competencia.

El segundo tema se centra en el análisis de los modelos de oligopolio e interacciones estratégicas entre las empresas hacienda uso de modo intensivo de herramientas de Teoría de Juegos. Se organiza del siguiente modo:

2.1. Identificación de los competidores y definición de mercado relevante
2.2. Estructura de mercado y competencia
2.3. Análisis estratégico de la industria

Bibliografía básica:

Dranove, D.S. Besanko, D., Shanley, M. & Schaefer, M.(2016): Economics of Strategy. 7th Edition, John Wiley and Sons, Capítulos 5 y 8.
Cabral, L. (1997): Introduction to Industrial Organization, Chapters 2 and 3.

Bibliografía complementaria:
Porter, M. (1980) Competitive Strategy. New York, The Free Press. Chapter 1.
Oster, S. (1994) Modern Competitive Analysis. Oxford University Press. Chapters 3 and 13.
2.4. Evidencia empírica

3. Compromiso estratégico y flexibilidad

El tercer tema analiza el trade-off entre compromiso estratégico y flexibilidad. Se organiza del siguiente modo:

3.1. Compromiso estratégico: credibilidad e irreversibilidad
3.2. Compromiso estratégico y competencia.
3.3. El valor de la flexibilidad

Bibliografia básica
Dranove, D.S. Besanko, D., Shanley, M. & Schaefer, M.(2016): Economics of Strategy. Seventh Edition. Capítulo 7.
Biblografía complementaria
Dixit, A. y Nalebuff (1991): Thinking Strategically: the competitive edge in business, Politics and Everyday life. New York: Norton. Chapters 5 y 6.
Ghemawat, P. y Del Sol, P. (1999) ¿Compromiso o flexibilidad? Harvard Deusto Business Review, 94, pp. 14-26.

4. La dinámica de la rivalidad de precios

El cuarto tema se dedica al estudio de la dinámica de la rivalidad de precios. En este tema se presta especial atención tanto a la existencia de posibles mecanismos de cooperación, como a la posibilidad de que las empresas compitan en dimensiones distintas al precio tales como la calidad. El tema se organiza del siguiente modo:

4.1. La dinámica de la rivalidad de precios
4.2. Estructura de mercado y sostenibilidad de precios cooperative
4.3. Prácticas que facilitan la cooperación
4.4. Competencia en calidad

Bibliografía básica:
Dranove, D.S. Besanko, D., Shanley, M. & Schaefer, M.(2016): Economics of Strategy. Seventh Edition. Chapter 7.
Cabral, L. (2000): Introduction to Industrial Organization, Chapter 7.

Bibliografía complementaría:

Ghemawat, P. (1999): Strategy and the Business Landscape. Addison- Wesley, Chapter 4.
Oster, S. (1994): Modern Competitive Analysis. Oxford University Press. Chapter 15.

5. Análisis de las decisiones de entrada y salida

Este tema analiza las decisiones de entrada y salida de empresas de una industria. Se organiza del siguiente modo

5.1. Decisiones de entrada y salida: conceptos básicos
5.2. Estrategias encaminadas a impedir la entrada de empresas
5.3. Estrategias encaminadas a promover la salida de empresas

Bibliografía básica:
Dranove, D.S. Besanko, D., Shanley, M. & Schaefer, M.(2016): Economics of Strategy. Seventh Edition. Chapter 6.
Cabral, L. (1997): Introduction to Industrial Organization, Chapters 14 and 15.

Bibliografía complementaria:
Oster, S. (1994): Modern Competitive Analysis. Oxford University Press. Chapter 4.
Tirole, J. (1988): The Theory of Industrial Organization. Cambridge, The MIT Press.
Chapter 8.

6. Innovación

Finalmente, el tema 6 se dedica a analizar las estrategia de innovación de la empresa. El tema se organiza del siguiente modo:

6.1. Schumpeter y el proceso de destrucción creativa
6.2. Análisis de los incentivos a innovar
6.3. Competencia e innovación
6.4. Competencia en innovación

Bibliografía básica:
Dranove, D.S. Besanko, D., Shanley, M. & Schaefer, M.(2016): Economics of Strategy. Seventh Edition. Chapter 11.
Cabral, L. (1997): Introduction to Industrial Organization, Chapter 16.

Bibliografía complementaria:
Scotchmer. S. (2004): Innovation and incentives, The MIT Press, Cambridge, Chapter 1.

VOLUMEN DE TRABAJO

ACTIVIDAD	Horas	% Presencial
Clases de teoría	30,00	100
Prácticas en aula	30,00	100
Elaboración de trabajos en grupo	20,00	0
Estudio y trabajo autónomo	5,00	0
Lecturas de material complementario	10,00	0
Preparación de actividades de evaluación	5,00	0
Preparación de clases de teoría	30,00	0
Preparación de clases prácticas y de problemas	10,00	0
Resolución de casos prácticos	10,00	0
TOTAL	**150,00**	

METODOLOGÍA DOCENTE

Lección magistral participativa, para presentar en el Aula los contenidos teóricos esenciales. Clases prácticas, relativas a la resolución de problemas, estudios de casos..., con aplicación de técnicas de presentación orales, debates, individualmente y/o en equipo.

Trabajo autónomo supervisado y basado en la lectura y valoración de casos de estudio, realización de ejercicios y/o proyectos individualmente y/o en equipo.

Estudio independiente del alumno y realización de pruebas escritos y/o orales.

EVALUACIÓN

EVALUACIÓN

- El **examen escrito, cuyas** preguntas tendrán un carácter teórico o teórico- práctico, computará un 70% de la nota final.
- La **evaluación continua** del estudiante, basada en la participación e implicación del mismo en el proceso de enseñanza-aprendizaje, consistirà básicamente en la presentación y discusión dfe casos de estudio en el aula, se valorara un 30% de la nota final. Las actividades de evaluación contínua se consideran no recuperables dado que se desarrollan en el aula.
- ***PARA APROBAR LA ASIGNATURA SERA NECESARIO OBTENER UNA NOTA MINIMA DE 5 EN EL EXAMEN.***

REFERENCIAS

Básicas

- Dranove, D.S. Besanko, D., Shanley, M. & Schaefer, M. (2016): Economics of Strategy. Seventh Edition. John Wiley and Sons.
- Cabral, L. ,1997, Introduction to Industrial Organization, The MIT Press

Complementarias

- Nalebuff, B. y Brandenburger, A. ,1997, Coopetition. Doubleday. Chapter 3.
- Porter, M., 1980, Competitive Strategy. New York, The Free Press. Chapter 1.
- Oster, S. ,1994, Modern Competitive Analysis. Oxford University Press. Chapters 3, 4, 13, 15.
- Dixit, A. y Nalebuff ,1991, Thinking Strategically: the competitive edge in business, Politics and Everyday life. New York: Norton. Chapters 5 y 6.
- Ghemawat, P., 1999, Strategy and the Business Landscape. Addison- Wesley, Chapter 4.
- Tirole, J., 1988, The Theory of Industrial Organization. Cambridge, The MIT Press. Chapter 8.
- Scotchmer. S., 2004, Innovation and incentives, The MIT Press, Cambridge, Chapter 1.

ADENDA COVID-19

Esta adenda solo se activará si la situación sanitaria lo requiere y previo acuerdo del Consejo de Gobierno

1. Continguts / Contenidos

Se mantienen los contenidos inicialmente recogidos en la guía docente.

2. Volumen de trabajo y planificación temporal de la docencia

Tras la supresión de las clases presenciales, la distribución del volumen de trabajo apenas sufre variaciones, lo que supone el mantenimiento del peso de las distintas actividades que suman las horas de dedicación en créditos ECTS marcadas en la guía docente original.

En las clases de teoría se mantienen las sesiones programadas en las mismas fechas y horas, que se completan con clases grabadas para una mejor comprensión del material facilitado.

En las clases de prácticas se han suprimido las presentaciones de Casos de Estudio los alumnos, pues al

realizarse en grupos resultaba muy difícil la coordinación de los alumnos. En su lugar, utilizando los mismos casos de estudio, los alumnos deben responder una serie de preguntas relacionadas que deben subir a Aula Virtual. El profesor de la asignatura sube las soluciones detalladas a estas preguntas a Aula Virtual y a la hora de la clase práctica se abre una se abre una sesión de Blackboard Collaborate/Zoom para que los alumnos puedan resolver dudas.

3. Metodología docents

Subida de materiales al aula virtual.

Videoconferencia en directo a la hora en que oficialmente se imparte la asignatura usando en algunas ocasiones Blackboard Collaborate y en otras Zoom

Tutorías a través de correo electrónico/fórum/Skype

4. Evaluación

1. Aumento del peso de la evaluación continua (del 30 al 40%) y reducción del peso del examen final (70% al 60%), con la restricción de haber superado el examen final para aprobar la asignatura.

2. En caso de que el examen final no pudiera ser presencial, el examen final será online y consistirá en un examen escrito.

5. Bibliografía

La bibliografía recomendada se mantiene pues es accesible.