



#### DESCRIPCIÓN DE LA ASIGNATURA

<b>Grado/Máster en:</b>	Graduado/a en Economía por la Universidad de Málaga
<b>Centro:</b>	Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales
<b>Asignatura:</b>	Economía Industrial
<b>Código:</b>	415
<b>Tipo:</b>	Optativa
<b>Materia:</b>	Economía
<b>Módulo:</b>	Optativas
<b>Experimentalidad:</b>	80 % teórica y 20 % práctica
<b>Idioma en el que se imparte:</b>	Español
<b>Curso:</b>	4
<b>Semestre:</b>	2
<b>Nº Créditos</b>	6
<b>Nº Horas de dedicación del estudiante:</b>	150
<b>Nº Horas presenciales:</b>	45
<b>Tamaño del Grupo Grande:</b>	72
<b>Tamaño del Grupo Reducido:</b>	30
<b>Página web de la asignatura:</b>	

#### EQUIPO DOCENTE

**Departamento:** TEORÍA E HISTORIA ECONÓMICA  
**Área:** FUNDAMENTOS DEL ANÁLISIS ECONÓMICO

Nombre y Apellidos	Mail	Teléfono Laboral	Despacho	Horario Tutorías
Coordinador/a: JOSE MANUEL ORDOÑEZ DE HARO	jmh@uma.es	952131254	3413 - FAC. DE ECONÓMICAS	Primer cuatrimestre: Lunes 08:30 - 14:30

#### RECOMENDACIONES Y ORIENTACIONES

- Asistencia a clase.
- Lectura previa de las notas correspondientes a cada tema.
- Consultar la bibliografía recomendada que se establece para cada tema.
- Elaboración individualizada de los ejercicios antes de su resolución en clase.
- Tomar notas y repasarlas antes de cada clase.
- Discutir con los compañeros las cuestiones y ejercicios prácticos más difíciles de la materia.
- Consultar de forma asidua la asignatura en el Campus Virtual.
- Apuntar y prestar mucha atención a las fechas de entrega de los ejercicios prácticos que indique el profesor.
- Consultar las secciones de economía en los medios de comunicación generales y especializados para estar al corriente de las noticias relacionadas con el temario de la asignatura.

#### CONTEXTO

Esta asignatura se enmarca en un área de la microeconomía que estudia el funcionamiento de los mercados de competencia imperfecta. En este curso, se asume que el alumno posee un nivel intermedio en los conocimientos de microeconomía, así como de otras asignaturas como matemáticas o teoría de juegos, lo que permitirá asimilar más fácilmente mucho de los modelos y soluciones analizadas a lo largo del programa de la asignatura. La asignatura se estructura en torno a tres grandes bloques. En el primer bloque de introducción y fundamentos, el alumno conocerá los objetivos perseguidos en el programa y podrá aprender los conceptos básicos que después serán utilizados en otras partes del programa. En el segundo bloque se abordan una serie de temas importantes, y su correspondiente modelización, relacionados con la interacción estratégica en precios u otras variables. En el último apartado del programa, se estudia el comportamiento estratégico de las empresas en situaciones en las que se persigue bien impedir la entrada de posibles rivales potenciales, o bien acomodarla, así como aquellas conductas dirigidas a expulsar a los competidores existentes.

#### COMPETENCIAS

### 3 Competencias específicas. Competencias específicas de los módulos y materias

#### Competencias específicas

- 25 Competencias específicas de la materia de Economía del módulo de Optativas
- 3.25.1** Conocer las distintas estructuras de mercados existentes
  - 3.25.2** Capacidad para identificar el grado de concentración de los productores de un mercado y su influencia sobre el bienestar social
  - 3.25.3** Conocer y comprender los factores que permiten a las empresas limitar la competencia
  - 3.25.4** Conocer y comprender modelos que amplían la teoría estándar de la empresa y su influencia sobre la competitividad
  - 3.25.5** Capacidad para identificar empíricamente los distintos modelos de competencia y entender los informes que sobre estructura de mercado emiten los Poderes Públicos.
  - 3.25.6** Conocer el marco legal relativo a la competencia



CONTENIDOS DE LA ASIGNATURA

**I. INTRODUCCIÓN Y FUNDAMENTOS**

Tema 1. Introducción a la Economía Industrial

Tema 1. Introducción a la Economía Industrial

1.0. Introducción

1.0. Introducción

1.1. El paradigma clásico: Estructura-Conducta-Resultados

1.1. El paradigma clásico: Estructura-Conducta-Resultados

1.2. La Escuela de Chicago

1.2. La Escuela de Chicago

1.3. La Nueva Economía Industrial

1.3. La Nueva Economía Industrial

1.4. Influencia de la Economía Industrial sobre la Política de la Competencia

1.4. Influencia de la Economía Industrial sobre la Política de la Competencia

Tema 2. Fundamentos microeconómicos

Tema 2. Fundamentos microeconómicos

2.0. Introducción

2.0. Introducción

2.1. Consumidor

2.1. Consumidor

2.2. Empresa

2.2. Empresa

2.3. Mercados

2.3. Mercados

2.4. Eficiencia y bienestar

2.4. Eficiencia y bienestar

Tema 3. Definición de mercado, concentración y poder de mercado

Tema 3. Definición de mercado, concentración y poder de mercado

3.0. Introducción

3.0. Introducción

3.1. Definición de mercado

3.1. Definición de mercado

3.2. Medidas de concentración

3.2. Medidas de concentración

3.3. Medición del poder de mercado

3.3. Medición del poder de mercado

**II. COMPETENCIA ESTRATÉGICA EN PRECIOS Y OTRAS VARIABLES**

Tema 4. Colusión y otros acuerdos horizontales

4.0. Introducción

4.1. Análisis económico de la colusión en precios

4.2. Factores que facilitan o dificultan la colusión

4.3. Colusión en otras dimensiones distintas del precio

4.4. Política de la competencia y colusión



4.5. Joint ventures

Tema 5. Fusiones horizontales y de conglomerado

5.0. Introducción

5.1. Consecuencias anticompetitivas de las fusiones horizontales

5.2. Ganancias de eficiencia de las fusiones horizontales

5.3. Política de la competencia y fusiones horizontales

5.4. Fusiones de conglomerado

Tema 6. Discriminación de precios

6.0. Introducción

6.1. Tipos de discriminación de precios

6.2. Discriminación de precios de primer grado

6.3. Discriminación de precios de segundo grado

6.4. Discriminación de precios de tercer grado

6.5. Discriminación de precios y Política de la competencia

Tema 7. Relaciones verticales

7.0. Introducción

7.1. Relaciones y restricciones verticales

7.2. Competencia intra-marca

7.3. Competencia entre diferentes marcas

7.4. Efectos anticompetitivos

7.5. Relaciones verticales y Política de la competencia

**II.: ENTRADA Y SALIDA DEL MERCADO**

Tema 8. Comportamiento estratégico: entrada y salida

8.0. Introducción

8.1. Entrada impedida, bloqueada y acomodada

8.2. Estrategias de prevención de la entrada

8.3. Prácticas predatorias

8.4. Política de la competencia y fijación de precios predatorios

**ACTIVIDADES FORMATIVAS**

**Actividades presenciales**

**Actividades expositivas**

Lección magistral

**Actividades prácticas en aula docente**

Otras actividades prácticas

**ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN**

**RESULTADOS DE APRENDIZAJE / CRITERIOS DE EVALUACIÓN**

Explicar qué es Economía u Organización Industrial. Describir las corrientes de pensamiento económico fundamentales. Definir qué se entiende por Política de la Competencia y describir su ámbito. Explicar la influencia sobre la Política de la Competencia. Distinguir entre demanda y cantidad demandada. Demostrar gráficamente cómo afectan los cambios en los factores de demanda a la curva de demanda. Calcular distintas medidas de sensibilidad de la demanda ante cambios en otras variables. Definir una medida del bienestar del consumidor. Diferenciar las consecuencias sobre la producción del horizonte temporal considerado. Distinguir los distintos objetivos alternativos en el comportamiento optimizador de la empresa. Calcular y representar funciones de costes sencillas. Definir los distintos conceptos de costes y términos relacionados. Definir la curva de oferta individual en competencia perfecta. Demostrar gráficamente cómo afectan los cambios en los factores de los que depende la oferta sobre la curva de oferta. Calcular una medida de sensibilidad de la oferta. Definir una medida de bienestar del productor. Clasificar los mercados según sus características. Definir condiciones de competencia perfecta. Distinguir entre los diferentes modelos de competencia imperfecta. Definir la pérdida de bienestar del monopolio. Calcular el equilibrio en modelos oligopolísticos. Demostrar gráficamente el equilibrio a corto y largo plazo en competencia monopolística. Conocer los distintos conceptos de eficiencia. Definir el concepto de Bienestar total y su

relación con el excedente total.

Entender cómo se define un mercado de producto desde el punto de vista de la teoría económica. Comprender la aplicación del test de monopolista hipotético en política de la competencia. Entender la delimitación de un mercado desde el punto de vista geográfico. Conocer y aplicar las principales medidas de concentración. Comprender el concepto de poder de mercado y su relación con el concepto de posición dominante. Conocer y aplicar las principales medidas de poder de mercado.

Definir concepto de colusión según el enfoque económico o de la política de competencia. Obtener la condición que en un modelo sencillo garantiza una solución colusiva en precios. Interpretar mediante ese modelo sencillo los distintos factores que afectan la factibilidad de llegar a soluciones colusivas. Distinguir las particularidades de la colusión en otras variables que no sean el precio. Conocer que criterio siguen las autoridades de la competencia con respecto a la colusión. Distinguir las joint ventures de otros acuerdos horizontales como la colusión o las fusiones. Conocer posibles peligros para la competencia de una joint venture. Conocer el tratamiento que reciben las joint ventures por las autoridades de la competencia. Conocer los distintos Clases de fusiones. Distinguir los diferentes efectos anticompetitivos de las fusiones horizontales. Recordar los factores que pueden incidir para reforzar o restar importancia a cada efecto competitivo anterior. Reconocer las distintas tipologías de generación de eficiencias por parte de una fusión horizontal. Distinguir los diferentes criterios de bienestar aplicables a la hora de evaluar los efectos de una fusión horizontal. Conocer el tratamiento legal de las fusiones horizontales. Conocer qué se entiende por fusión de conglomerado. Definir los peligros para la competencia de las fusiones de conglomerado así como su tratamiento legal.

Conocer los distintos tipos de discriminación de precios. Analizar la discriminación de primer grado. Aprender qué tipo de situaciones conllevan la aplicación de una discriminación de segundo grado como la utilización de precios no lineales, el versionado (versioning) o el empaquetado (bundling) de productos, así como la discriminación intertemporal de precios. Ser capaz de solucionar un modelo de discriminación de tercer grado. Conocer qué tratamiento recibe la discriminación de precios por parte de las autoridades de la competencia.

Comprender la modelización de una estructura vertical. Identificar en qué consiste las externalidades básicas vertical y horizontal en un contexto de competencia intra-marca. Desarrollar las consecuencias de la competencia en una estructura vertical cuando existen diferentes marcas. Capacidad para señalar los posibles efectos anticompetitivos que se pueden derivan del establecimiento de restricciones verticales y de que se lleven a cabo fusiones verticales.

Distinguir entre lo que se entiende por entrada impedida, bloqueada y acomodada. Modelizar y concluir los efectos de distintas estrategias consideradas en la literatura económica que conllevan prevención de la entrada. Comprender el concepto de la fijación de precios predatorios y su interpretación por la Escuela de Chicago, así como por las modernas teorías económicas. Conocer el tratamiento y enfoque adoptado por las autoridades de la competencia frente a la realización de prácticas predatorias.

#### PROCEDIMIENTO DE EVALUACIÓN

Sistema de evaluación:

1. Examen Final.

Criterios: Una prueba escrita

Competencias a evaluar: 3.25.1; 3.25.2; 3.25.3; 3.25.4; 3.25.5; 3.25.6

Ponderación (80 % sobre la calificación final):

Actividad recuperable SI

2. Participación activa en clase.

Criterios: Los criterios son la asistencia a clase y resolución de problemas en clase.

Competencias a evaluar: 3.25.1; 3.25.2; 3.25.3; 3.25.4; 3.25.5; 3.25.6

Ponderación (5 % sobre la calificación final):

Actividad no recuperable NO

3. Realización de pruebas individuales en clase.

Criterios: Una prueba escrita.

Competencias a evaluar: 3.25.1; 3.25.2; 3.25.3; 3.25.4; 3.25.5; 3.25.6

Ponderación (10 % sobre la calificación final):

Actividad no recuperable (indicar si es o no recuperable) NO

4. Trabajo en individuales.

Criterios: Realización de prácticas .

Competencias a evaluar: 3.25.1; 3.25.2; 3.25.3; 3.25.4; 3.25.5; 3.25.6

Ponderación (5 % sobre la calificación final):

Actividad recuperable (indicar si es o no recuperable) NO

Respecto a las actividades no recuperables, para la segunda convocatoria ordinaria (Convocatoria de septiembre) y la convocatoria extraordinaria del siguiente curso académico, se mantendrá la calificación obtenida para la primera convocatoria ordinaria.

Asimismo en lo que se refiere al alumno a tiempo parcial, se estará a lo dispuesto en la normativa de la UMA. En este sentido, se atenderá el derecho al reconocimiento de un régimen de asistencia a clase de carácter flexible, que no afecte negativamente al proceso de evaluación del estudiante.

#### BIBLIOGRAFÍA Y OTROS RECURSOS

##### Básica

Economía Industrial.; Luis Cabral; Ed. McGraw-Hill; 1997; Manual básico

La Teoría de la Organización Industrial.; Jean Tirole; Economía. Ariel; 1990; Manual complementario

Dennis W. Carlton y Jeffrey M. Perloff: Modern Industrial Organization. Addison Wesley Longman. 1999

Industrial Organization.; Oz Shy; MIT Press, Cambridge, MA; 1996; Manual básico

Intoduction to Industrial Organization.; Luis Cabral; MIT Press, Cambridge.; 2000

José Manuel Ordóñez de Haro: Aspectos económicos del funcionamiento competitivo de los mercados. Agencia de Defensa de la Competencia de Andalucía, Volúmenes I y II. 2009.



Massimo Motta: Competition Policy. Theory and Practice. Cambridge University Press. 2004

**DISTRIBUCIÓN DEL TRABAJO DEL ESTUDIANTE**

**ACTIVIDAD FORMATIVA PRESENCIAL**

Descripción	Horas	Grupo grande	Grupos reducidos
Lección magistral	36	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Otras actividades prácticas	9	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<b>TOTAL HORAS ACTIVIDAD FORMATIVA PRESENCIAL</b>	<b>45</b>		
<b>TOTAL HORAS ACTIVIDAD FORMATIVA NO PRESENCIAL</b>	<b>90</b>		
<b>TOTAL HORAS ACTIVIDAD EVALUACIÓN</b>	<b>15</b>		
<b>TOTAL HORAS DE TRABAJO DEL ESTUDIANTE</b>	<b>150</b>		

