1. Con la entrada de Aires al mercado de transporte aéreo colombiano se dio inicio a un fenómeno comercial denominado Guerra de precios. Según la información presentada en el artículo, ¿Qué consecuencias trae la guerra de precios para las empresas productoras y para los consumidores? Considera ventajas y desventajas en tus respuestas.

Consecuencias:

Empresas productoras:

Al principio, “Aires” Tania unos precios notablemente más bajos, en comparación con las demás aerolíneas, por lo tanto muchas personas comenzaron a viajar con ellos y las otras aerolíneas se vieron forzadas a bajar los precios de sus vuelos porque si no tenía sentido volar aviones con tan pocos pasajeros

Consumidores:

2. Cuando Aires entro al mercado con precios bajos, la respuesta de muchas aerolíneas, como Aero Republica, fue la de reducir sus precios para hacerle frente a este nuevo competidor. Sin embargo, Avianca, líder en el mercado de transportes aéreos comerciales en Colombia, tomo la decisión de, en vez de insertarse en una guerra de precios, continuar con su estrategia de calidad de servicio y comodidad. Teniendo en cuenta que las ventas de Avianca se vieron afectadas, ¿consideras que esta fue una decisión acertada? Justifica tu respuesta.

No, porque a final de cuentas, las aerolíneas tratan de vender asientos en los aviones, y por muy buena calidad en la atención y comodidad, si la demás aerolíneas que siempre estuvieron en competencia con Avianca bajaron sus precios las personas no se van a quedar con ellos porque sus sillas son muy cómodas, además también debemos tener en cuenta que “Aires” era una aerolínea nueva, y como todo lo nuevo llama la atención y las personas van a querer probarlo y no habría sido una aerolínea tan popular si no tuviera un índice de calidad de atención estándar.

3. Para evitar entrar en una guerra de precios, las empresas suelen llegar a ciertos acuerdos comerciales que garantizan la estabilidad y la permanencia de cada empresa en el mercado y, así, evitar perjuicios económicos. Reúnete con un compañero de clase para realizar la negociación que llevarías a cabo. Uno de ustedes debe interpretar el papel del gerente general de Aires y otro, del de Avianca. Discutan la posibilidad de hacer un

Acuerdo entre las dos empresas y, luego, determinen cuales van a ser las condiciones de este.

♦ devén ceder las dos partes, por lo que debe tender une estándar, o se pueden poner precios muy bajaos, pero tampoco pecios muy altos, para ello Avianca debe bajar sus precios y aires debe subirlos.

El acuerdo es que se cree un estándar, de precios para todas las aerolíneas

La siguiente grafica corresponde al mercado internacional de petróleo y en ella se puede relacionar el precio, en dólares, con la cantidad, expresada en barriles. Suponiendo que todos los factores que afectan el comportamiento de este mercado se mantiene estables, excepto el del precio, dibuja la curva de la oferta y de la demanda del petróleo y señala cual es el punto de equilibrio del mercado. Luego, contesta las siguientes preguntas.