

La importancia de la competencia.



1. Los precios bajan.

- Las empresas competirán bajando sus precios para ganar clientes.

2. Más calidad de productos.



- Las empresas buscan mejorar sus productos para quitar clientes a sus competidores.

3. Fomenta la innovación.



- La competencia hace que las empresas busquen productos más innovadores, lo que genera desarrollo.

4. Se genera empleo.

- Al haber más empresas y los precios ser menores, se venden más productos, por lo que se necesitan más trabajadores.

¿Y qué hace la CNMC para fomentar la competencia?



1. Evitar los acuerdos entre empresas



2. Impide el abuso dominante de empresas



3. Vigilar las uniones entre empresas



4. Trata de liberalizar mercados

6. LA COMPETENCIA MONOPOLÍSTICA

EN LA COMPETENCIA MONOPOLÍSTICA hay muchas empresas que venden un producto diferenciado.

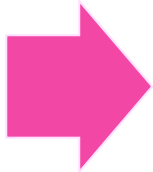
1. Muchos vendedores



Cada empresa tiene muchos competidores



2. Productos diferenciados



Podemos diferenciar los productos por marcas comerciales



3. Hay libertad de entrada y salida



Cualquier empresa puede entrar a vender en el mercado



4. Hay capacidad para influir en el precio



Cuanto más diferente es un producto, más pueden subir el precio



La diferenciación y competencia monopolística.

LA DIFERENCIACIÓN DE UN PRODUCTO es el intento de una empresa de que su producto sea visto de manera distinta por los consumidores. Esta diferenciación puede ser aparente (está solo en la mente de los consumidores) o por diferencias

Podemos distinguir 3 tipos de diferenciación:

1

- **DIFERENCIACIÓN DE ESTILO O TIPO**

Las empresas se diferencian a través de estilos distintos para ajustarse a las preferencias de los consumidores.



2

- **DIFERENCIACIÓN POR LOCALIZACIÓN**

Algunas empresas están mejor localizadas, lo que les permite tener mayores precios.



3

- **DIFERENCIACIÓN DE CALIDAD**

Algunas empresas producen productos de más calidad por lo que les pueden subir el precio.



¿Por qué la diferenciación es tan importante?

La razón es que cuando los consumidores perciben el producto como diferente se aumenta su fidelidad como clientes. **Tener consumidores fieles permite aumentar el precio sabiendo que seguirán comprando nuestro producto.**



El debate de la publicidad.



A FAVOR

Ayuda a conocer
mejor los
productos

Transmite
información

Si gastan mucho
en publicidad
suelen ser
buenos

Es sinónimo
de calidad

EN
CONTRA



Manipula
deseos

Puede hacer que
compremos
cosas que no
deseamos

Disminuye la
competencia

Es difícil competir
con las que
invierten mucho
en publicidad



Ejercicio de clase 6.

DEBATE

¿Te influye la publicidad?

La publicidad me influye porque...

La publicidad NO me influye porque...

