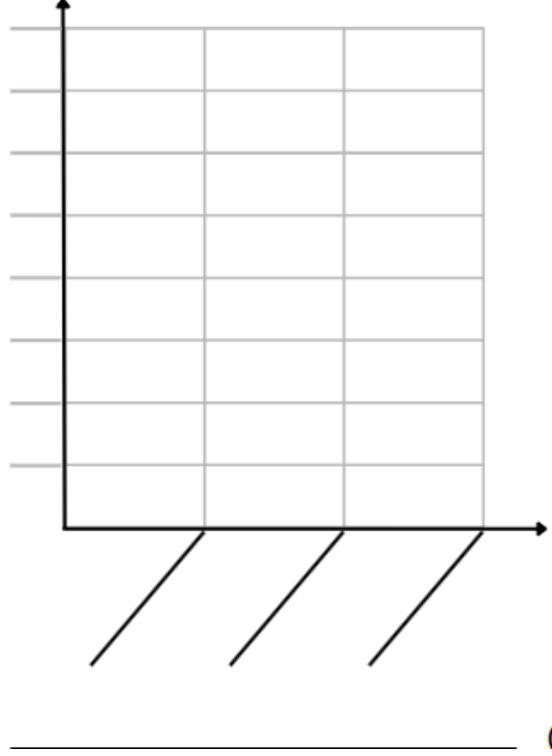


El Increíble Cambio de Precios (Parte 1)

Los **precios dinámicos** se producen cuando el precio de un artículo cambia basándose en la demanda. Hay muchas empresas que utilizan precios dinámicos. Los precios de los pasajes aéreos, las habitaciones de hotel y los viajes compartidos, como Uber, cambian sus precios según la demanda.

El Increíble Cambio de Precios

Examina los siguientes ejemplos de **precios dinámicos**.

Ejemplo 1: Tiquetes a Disney World	
El precio de una entrada de 1 día a Walt Disney World no siempre es el mismo.	
Titulo:	
 <p>(eje y)</p>	 <p>(eje)</p>
¿Qué podría explicar las diferencias de precios?	¿Crees que estas diferencias de precios son razonables? <input type="checkbox"/> Razonables <input type="checkbox"/> Irrazonables

Ejemplo 2: Hoteles

Durante los eventos grandes, los precios de los hoteles pueden cambiar drásticamente. Compara el precio promedio con el precio de la noche de un evento.



El precio promedio de un hotel en Minneapolis
\$154

El precio promedio de un hotel en Minneapolis durante la gira de Taylor Swift
\$296

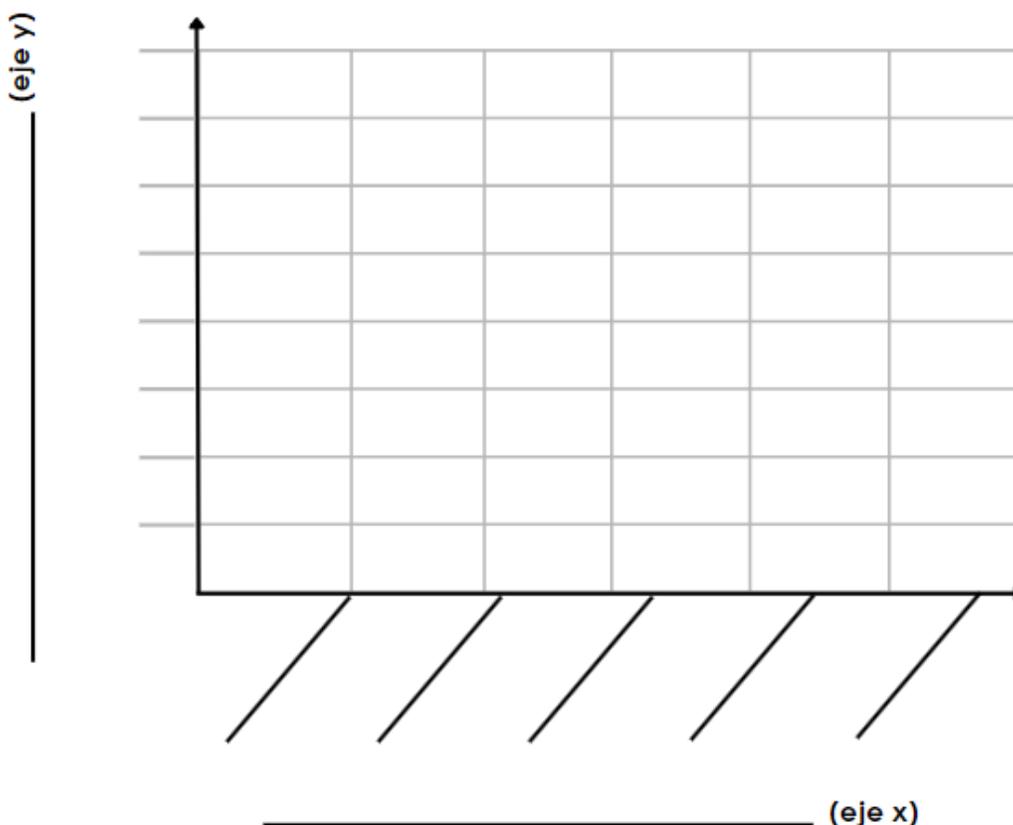
El precio promedio de un hotel en Charlotte
\$174

El precio promedio de un hotel en Charlotte durante la gira de Beyonce
\$252

El precio promedio de un hotel en Glendale
\$216

El precio promedio de un hotel en Glendale durante el Super Tazón
\$536

Titulo:



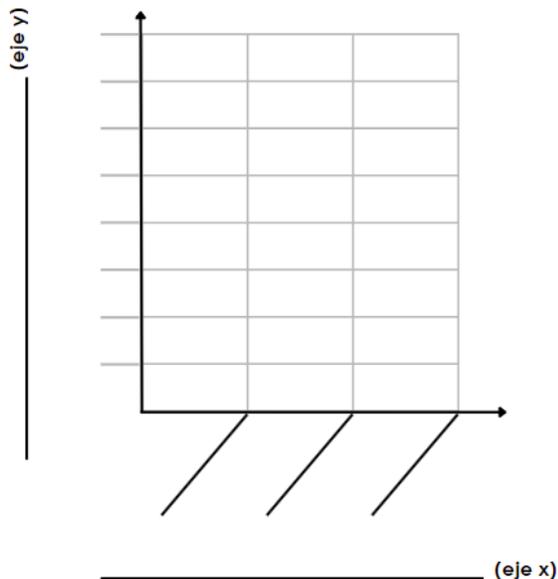
¿Cómo se sentiría el propietario de un hotel con estos aumentos?

¿Cómo se sentiría un fan que va a asistiera al evento acerca de estos aumentos?

¿Crees que estas diferencias de precios son razonables?

- Razonable
- Irrazonable

pinasaMayor (Canada, 2022)



El rapero Drake tenía previsto dar un concierto en Montreal, Canadá, el 14 de julio de 2022. Los boletos fueron vendidos a través de Ticketmaster. Cuando comenzó la venta de boletos, hubo una gran demanda de boletos. Ticketmaster utilizó **precios dinámicos**, y el precio de los boletos aumentó. Un hombre pagó \$789.54 por un boleto "Platino Oficial".

Al día siguiente, Ticketmaster anunció que habría un segundo concierto al día siguiente. Hubo menos demanda de entradas para el segundo concierto. Los boletos "Platino Oficial" costaban \$350.

Usa los precios de las entradas para hacer un gráfico de barras.

El hombre se unió a otros clientes molestos y demandaron a Ticketmaster. El hombre dijo que Ticketmaster engañó intencionalmente a los fanáticos al aumentar los precios y no anunciar que habría 2 espectáculos.



¿Quién debería ganar este caso?

Utilice el marco DRAAW+C para redactar su decisión.

D	¿Quién debería ganar? ¿El hombre o Ticketmaster?
R	¿Cuál es la regla?
A	¿Cuál es el mejor argumento del hombre?

A	¿Cuál es el mejor argumento de Ticketmaster?
W	¿Por qué su decisión es la mejor para el mundo?
C	Conclusión

Preguntas de Discusión

- Los precios dinámicos son legales. Pero ¿son justos? ¿Cuáles son los mejores argumentos para ambos lados del argumento?
- ¿De qué manera los precios dinámicos hacen que sea más difícil para algunas personas pagar ciertas cosas?
- ¿Cómo pueden las personas aprender a tomar decisiones inteligentes con precios dinámicos? ¿Qué necesitan saber para hacerlo bien?
- ¿Qué responsabilidad tienen las empresas para asegurarse de que sus precios sean claros para los clientes?
- ¿Cómo afectarían los precios dinámicos a la forma en que planificas tus vacaciones?