



## EL ALTO COSTO DE ALTA DEMANDA (THE HIGH COST OF HIGH DEMAND) Aprendan sobre oferta y demanda.

Jones anhela la última versión de un sistema de videojuego —Y Box III— cuando sea lanzado. ¡Pero cuesta muchísimo! El Club Secreto de Millonarios aprende que los negocios ofrecen sus productos a un precio basado en la demanda. Cuanta mayor demanda, más pagarán por el producto.

### Refuerce que la oferta y la demanda determinan los precios.

**Pregunte a sus hijos:** La oferta es cuánto hay de algo. La demanda se refiere a cuánto de algo las personas desean. ¿Has deseado algo que estaba en alta demanda? ¿Cómo afectó el precio? ¿Por qué deberíamos esperar pagar más cuando la demanda de algo es alta?

**Aliente a los niños a compartir sus conocimientos con otros.**

Warren señala que las personas están también sujetas a las leyes de oferta y demanda, y las personas pueden dar una oferta ilimitada de conocimientos y amor. Haga que su hijo piense una lista de otras cualidades que podemos dar en grandes cantidades a la familia y amigos de manera que la amistad de su hijo esté en alta demanda.

**Actividades:**

1. Haga una subasta con familiares para ilustrar el concepto de oferta y demanda. Distribuya dinero falso. Luego elija diferentes artículos alrededor de la casa para la subasta. Asegúrese de incluir algunos artículos que probablemente tengan alta demanda y otros menos atractivos. Discuta qué artículos se vendieron por precios más altos y por qué. Explique que la oferta y demanda ayudan a determinar el precio de ciertos bienes y servicios.
2. Busque ejemplos del mundo real de oferta y demanda para compartir con su hijo. Por ejemplo, ¿sube el precio de palas para nieve o rastrillos para el techo después de una tormenta de nieve grande? ¿Dañó una escarcha tardía la oferta de fruta y causó que los supermercados aumenten el precio porque hay poco de esta? ¿Salió un teléfono nuevo en el mercado que todos quieren? ¿Qué pasará probablemente con el precio del teléfono? Mientras tanto, ¿qué pasa con el precio del modelo anterior?

**Consejo:** Para ayudar a enseñar oferta y demanda, invite a su hijo a poner un puesto de limonada con una variedad de productos de repostería. Después, evalúe qué alimentos estaban más en demanda y se vendieron más rápido. Discuta cómo esto podría afectar los precios o alimentos que su hijo elige para vender en una venta de repostería futura.

