

¿TE COBRAN POR QUIÉN ERES?

La inteligencia artificial ya no solo vende boletos de avión... ahora decide cuánto debes pagar.

Durante años creímos que el precio de un vuelo dependía de factores claros: temporada, demanda, anticipación de compra. Pero eso ya cambió. Hoy, el precio de un boleto puede depender de algo mucho más complejo: tu perfil digital.

No solo lo que buscas... sino cómo lo haces, desde dónde, cuántas veces regresas.

No lo que compras... sino quién eres cuando navegas.

La nueva lógica: precios inteligentes

Las aerolíneas llevan décadas utilizando precios dinámicos. Sin embargo, la inteligencia artificial ha llevado este modelo a otro nivel.

Empresas como Amadeus IT Group están desarrollando sistemas capaces de analizar comportamiento en tiempo real para ajustar tarifas de forma individualizada.

Esto incluye variables como:

- historial de búsqueda
- frecuencia de viajes
- dispositivo utilizado
- ubicación
- comportamiento de compra

El resultado: dos personas pueden ver precios distintos... para el mismo vuelo.

De la demanda al perfil

Antes, el precio subía cuando había más demanda. Hoy, puede subir porque el sistema detecta que estás dispuesto a pagar más.

Si buscas varias veces el mismo vuelo... el algoritmo lo sabe.

Si navegas desde un dispositivo de gama alta... también. Si compras con urgencia... aún más. La inteligencia artificial no solo mide el mercado. te mide a ti.

La gran pregunta incómoda

Aquí aparece el verdadero conflicto: ¿es esto optimización... o discriminación?

Porque si el precio cambia según el perfil del usuario, el concepto de tarifa "justa" se vuelve difuso.

Lo que para la industria es eficiencia, para el viajero puede sentirse como manipulación.

¿Por qué lo hacen?

La respuesta es simple: maximizar ingresos.

Las aerolíneas operan con márgenes ajustados y buscan rentabilizar cada asiento.

La inteligencia artificial permite:

- vender más caro a quien puede pagar más
- llenar asientos a menor precio cuando es necesario
- ajustar tarifas en tiempo real

Es el sueño de cualquier modelo de negocio.

Cómo defenderse (por ahora)

Aunque el sistema es sofisticado, aún hay estrategias:

- Buscar en modo incógnito
- Comparar dispositivos
- Usar alertas de precios
- Evitar búsquedas repetitivas

No garantizan nada... pero ayudan a equilibrar el juego.



El viajero frente al algoritmo

El problema es que el viajero ya no juega en igualdad de condiciones.

No sabe qué variables afectan el precio. No sabe si está viendo la mejor oferta.

No sabe si otro usuario está pagando menos.

El proceso se vuelve opaco.

El precio del futuro

La inteligencia artificial no va a desaparecer.

Al contrario: se volverá más precisa. La pregunta no es si los precios seguirán cambiando... sino hasta qué punto aceptaremos que cambien según quién somos.

Porque en el turismo del futuro, el boleto no tendrá un precio fijo. Tendrá... tu precio.