

NOS VAMOS DE REBAJAS!!!

CURSO: 2° E.S.O.

CONTEXTO: Esta actividad se ubica a mediados del tercer trimestre del curso 2016/17, tras haber finalizado la unidad de Proporcionalidad y Porcentajes.

CONTENIDOS PREVIOS: Para abordar satisfactoriamente las cuestiones requeridas en la actividad, los alumnos harán uso de los siguientes contenidos curriculares de la materia de Matemáticas:

- Ecuaciones de primer grado con fracciones
- Proporciones entre números
- Proporcionalidad directa entre dos magnitudes: Problemas de regla de tres directa
- Proporcionalidad inversa entre dos magnitudes: Problemas de regla de tres inversa
- Porcentajes: Cálculo de la cantidad final, la inicial y el porcentaje
- Problemas de aumento y disminución porcentual: Cálculo de la cantidad final, la inicial y el porcentaje

DESARROLLO DE LA TAREA: El profesor traerá al aula un folleto publicitario con precios y distintos artículos en oferta que utilizará como datos reales para los siguientes problemas tipo, uno de cada:

1. Problema de proporcionalidad directa: Se tomará el precio de algún artículo (que se venda en pack y unidades sueltas, en lo posible) para diseñar un enunciado en el que, dado el precio del artículo, se pregunte por cuánto nos costaría si compráramos otra cantidad del mismo como primera pregunta, y cuánto artículos podríamos comprar con cierta cantidad de dinero fijada como segunda pregunta.
2. Problema de proporcionalidad inversa: Se tomará el precio de algún artículo medianamente costoso y válido como regalo a alguien para diseñar un enunciado en el que, dado un número de personas a participar en la compra de ese regalo y el dinero a aportar por cada uno de ellos, se pregunte por cuánto deberían aportar cada uno si fueran más (o menos) personas como primera

pregunta, y cuántas personas tendrían que participar en la compra del regalo para que cada uno pagara menos de una cantidad de dinero máxima como segunda pregunta.

3. Problema de cálculo de porcentaje: Se tomará un artículo en oferta del folleto publicitario en el que aparezca el precio original y el descuento en dinero que se le efectúa (tachando a modo de borrón el porcentaje de descuento, si éste viniera también) como datos del problema, preguntando por el descuento porcentual efectuado sobre el artículo.
4. Problema de aumento/disminución porcentual - Cálculo de la cantidad final: Se tomará un artículo en oferta del folleto publicitario en el que aparezca el precio original y el descuento aplicado (tachando a modo de borrón el precio final, si éste viniera también) como datos del problema, preguntando por el precio final del artículo.
5. Problema de aumento/disminución porcentual - Cálculo de la cantidad inicial: Se tomará un artículo en oferta del folleto publicitario en el que aparezca el precio final y el descuento aplicado (tachando a modo de borrón el precio original, si éste viniera también) como datos del problema, preguntando por el precio original del artículo.
6. Problema de aumento/disminución porcentual - Cálculo del porcentaje: Se tomará un artículo en oferta del folleto publicitario en el que aparezca el precio original y el final (tachando a modo de borrón el descuento porcentual, si éste viniera también) como datos del problema, preguntando por el descuento aplicado al artículo.

Cada problema será escrito y resuelto en la pizarra con la colaboración del alumnado al mismo modo que se abordó a lo largo de la unidad, incidiendo por ejemplo en reconocer las magnitudes que se ponen en relación en los problemas de proporcionalidad y haciendo unas tablas para la regla de tres por columnas en las que se indiquen dichas magnitudes, con las unidades en las que vienen expresadas entre paréntesis.

Tras esta exposición, de la que se solicitará a los alumnos que tomen nota, se pedirá a los alumnos que en el plazo de una semana realicen un trabajo a entregar en el que, tomando como referencia los artículos de un folleto publicitario que ellos busquen, realicen otros seis problemas análogos a los mostrados por el profesor, adjuntando para su comprobación el folleto publicitario elegido, y presentando el trabajo con una portada que sea un diseño original de un cartel publicitario del comercio elegido por ellos que contenga un eslogan publicitario atractivo y original a realizar bien a mano o a ordenador.

METODOLOGÍA y TEMPORALIZACIÓN: La actividad se concibe para repasar y ejemplificar con ejemplos de la realidad comercial que nos rodea todos los tipos de problemas trabajados en la unidad. La actividad no necesita más que una sesión para explicarse y se concibe como actividad por parejas, si bien se dará la libertad a los alumnos de poder realizarla individualmente, sin que ello derive en modificación de criterios de evaluación alguno. Se procurará elegir un folleto publicitario que suscite el diseño de problemas de textos simpáticos que favorezcan el buen ambiente de clase y una predisposición favorable de los alumnos a la misma

COMPETENCIAS CLAVE:

Las competencias clave que se trabajan son:

1. Comunicación lingüística: a través de la lectura comprensiva de los enunciados propuestos por el profesor, la redacción de problemas análogos cuidando la expresión escrita e ortografía, y la creación de un eslogan publicitario.
2. Competencia matemáticas: en la selección del folleto y, dentro de éste, de los artículos a elegir para cada problema y los planteamientos y cálculos realizados en los mismos.
3. Competencia digital: en la realización del diseño del cartel usando software de edición de imágenes y textos, y en la búsqueda vía web de carteles y eslóganes publicitario que tomar como referencia.
4. Aprender a aprender: en la redacción problemas análogos a los dados por el profesor y en la creación del cartel y el eslogan publicitario, pudiendo para ello buscar vía web carteles y eslóganes publicitario que tomar como referencia.
5. Competencias sociales y cívicas: en el trabajo de materiales de la sociedad de consumo que nos rodea.
6. Sentido de iniciativa y espíritu emprendedor: en la búsqueda del folleto publicitario a usar y de la edición del cartel y eslogan publicitario original.

EVALUACIÓN DE LA ACTIVIDAD:

Tras responder a las distintas cuestiones, se observa que el alumno:

Niveles de dominio	Mal (0)	Regular (1)	Aceptable (2)	Muy Bie	Excelente (5)	Porcent
--------------------	---------	-------------	---------------	---------	---------------	---------

				n (4)		
Elige un folleto publicitario que se adapta bien al trabajo solicitado						5%
Redacta un problema completo de cada uno de los tipos solicitados						20%
Resuelve los problemas de forma correcta, atendiendo a cómo se ha trabajado en clase						30%
Usa una expresión escrita adecuada y una ortografía correcta						10%
Presenta su trabajo de forma ordenada limpia y estética						10%
Diseña un cartel publicitario original y estético						20%
Crea un eslogan original, llamativo y efectivo a nivel comercial						5%
Otras observaciones:						Total

Se observa que el alumno:

Niveles de dominio	Mal (0)	Regular (1)	Aceptable (2)	Muy Bien (4)	Excelente (5)	Porcent
Elige un folleto publicitario que se adapta bien al trabajo solicitado						5%
Redacta un problema completo de cada uno de los tipos solicitados						20%
Resuelve los problemas de forma correcta, atendiendo a cómo se ha trabajado en clase						30%
Usa una expresión escrita adecuada y una ortografía correcta						10%
Presenta su trabajo de forma ordenada limpia y estética						10%
Diseña un cartel publicitario original y estético						20%
Crea un eslogan original, llamativo y efectivo a nivel comercial						5%
Otras observaciones:						Total

Se observa que el alumno:

Niveles de dominio	Mal (0)	Regular (1)	Aceptable (2)	Muy Bien	Excelente (5)	Porcent

				n (4)		
Elige un folleto publicitario que se adapta bien al trabajo solicitado						5%
Redacta un problema completo de cada uno de los tipos solicitados						20%
Resuelve los problemas de forma correcta, atendiendo a cómo se ha trabajado en clase						30%
Usa una expresión escrita adecuada y una ortografía correcta						10%
Presenta su trabajo de forma ordenada limpia y estética						10%
Diseña un cartel publicitario original y estético						20%
Crea un eslogan original, llamativo y efectivo a nivel comercial						5%
Otras observaciones:						Total