

3.º y 4.º grado | MateAprendiendo

Actividad 3: Interpretamos equivalencias para tomar decisiones



¿Qué aprenderé?

Aprenderé a interpretar la información registrada en la tabla que elaboré sobre las ventas de los muebles; así también, a emplear el gráfico de barras, para explicar mi sugerencia de cómo don Héctor puede obtener mejores ganancias.



¿Qué tomaré en cuenta?

- Emplear estrategias de cálculo para igualar y hallar las diferencias entre las ganancias de las ventas de los diferentes tipos de mueble.
- Explicar las razones de mi propuesta.



¿Qué necesitaré?

- Hojas de reúso, lápiz, lápices de colores
- La tabla de frecuencia y el gráfico de barras
- El cuadro de ganancias

Luciana y Francisco han elaborado un cuadro que les permitirá analizar e interpretar las ganancias de las compras y las ventas de don Héctor, para así ayudarlo a tomar decisiones a partir de algunas ideas.

¡Empecemos!

Mueble	Precio de compra	Precio de venta	Ganancia
Silla	60	80	20
Mesa	120	170	50
Ropero	440	580	140
Escritorio	345	425	80



Reto 1

¿Cuántas sillas deben venderse para obtener una ganancia equivalente a la que se obtiene al vender un ropero?

Luciana y Francisco han recordado que los muebles que más vendió don Héctor fueron las sillas y los que menos vendió fueron los roperos.

Ella y él han elaborado dos tablas para comparar las ganancias que obtuvo don Héctor por las ventas de un mes.

a) Observa la tabla de Luciana:

Cantidad de sillas	1	2	3							
Ganancia	20	40	60							

- ¿Qué datos ha considerado en la tabla?
- ¿De cuánto en cuánto aumenta su ganancia?

b) Observa la tabla de Francisco:

Cantidad de roperos	1	2	3
Ganancia	140	280	420

- ¿Qué datos ha considerado en la tabla?
- ¿De cuánto en cuánto aumenta la ganancia?

Responde la pregunta:

¿Cuántas sillas debe vender don Héctor para que la ganancia sea igual a la ganancia por la venta de un ropero? Explica.

Reto 2

¿Qué debe considerar don Héctor para tomar la decisión de vender un determinado tipo de mueble?

- Si don Héctor vende dos roperos y 10 sillas en un mes, ¿cuál de estos muebles le dará mayor ganancia?, ¿cuánto más ganará por la venta?
- ¿Qué muebles le recomendarías vender a don Héctor?, ¿por qué?

Responde la pregunta:

¿Qué ideas fundamentadas le presentarías a don Héctor para convencerlo de que venda el mueble que le recomiendas?

