

GUIA PEDAGÓGICA N° 4 – NIVEL ADULTO

Institución Educativa: CENS RIVADAVIA

Docente: PROF. MABEL FERNÁNDEZ

CURSO: 3° Año - Div. A

Nivel: EDUCACION ADULTO

Turno: NOCHE

Área Curricular: MATEMÁTICA FINANCIERA

Título Propuesta: APLICACIÓN FINANCIERA DE LOS PORCENTAJES

Tema: PORCENTAJE: Bonificación o Descuento y Recargo

OBJETIVO:

- Comprender los conceptos, sus aplicaciones y la necesidad de ser interpretados en distintas situaciones problemáticas.

CONTENIDOS:

- Bonificación. Concepto. Tipos. Descuento: concepto. Tipos. Recargo: concepto. Tipos

CAPACIDADES A DESARROLLAR

- Comprensión Lectora
- Resolución de problemas

METODOLOGÍA:

- Lectura y análisis de los conceptos para la resolución de problemas
- Utilización de la calculadora científica
- Realización de ejercicios aplicando los conceptos vistos

CONSIGNAS:

- Las actividades se realizarán a través de la lectura, interpretación, elaboración y producción.
- Trabajo colaborativo entre pares a través de medios virtuales

EVALUACIÓN:

- Socializar las actividades y tareas al comienzo de la normalización de clases

ACTIVIDADES

- 1- Realice una lectura del texto enviado: "Porcentaje: Bonificación o Descuento y Recargo"
- 2- Transcriba el texto en su cuaderno
- 3- Marque con color las palabras desconocidas
- 4- Busque el significado de las palabras subrayadas y luego realice nuevamente la lectura del texto

PORCENTAJE: BONIFICACIÓN O DESCUENTO Y RECARGO

En el ámbito financiero, el cálculo del porcentaje es utilizado para:

- a) Efectuar deducciones a distintos importes  Bonificación o Descuento
- b) Adicionar valores a los mismos  Recargo

BONIFICACIÓN O DESCUENTO

La bonificación es una rebaja en el precio de venta que obedece a distintos motivos

a)- Por el volumen de compra:

Son rebajas especiales que se acuerdan para incentivar las ventas.

b)- Por compra de mercadería al final de temporada

Rebajas que se conceden para evitar que queden en existencia mercaderías pasadas de moda o cuyo uso se realiza en determinadas estaciones del año.

c)- Por compra de mercaderías deterioradas o con otras fallas.

Estas rebajas de precio se otorgan para facilitar el expendio de mercaderías que de otra forma no podrían venderse.

El descuento es una rebaja en el importe a cobrar que también puede obedecer a diferentes causas:

a)- Por pago anticipado

Es un incentivo para que un deudor abone su deuda antes del respectivo vencimiento.

b)- Por pago en efectivo

Cuando los comercios reciben tarjetas de crédito, suelen otorgar descuentos por pagos en efectivo para tratar de obtener el dinero más rápidamente y evitar pagar comisiones a las entidades financieras.

Las diferentes incógnitas que pueden presentarse son:

- a)- **El precio neto de venta:** El precio de lista, deducida la bonificación o el descuento.
- b)- **El precio de lista:** Precio nominal antes del descuento.
- c)- **El porcentaje de la bonificación o descuento.**

RECARGOS

El recargo es un adicional que se cobra por diversas causas, como pueden ser:

- a- **Atraso en el pago de deudas**
- b- **Pago, después del vencimiento de impuestos o servicios prestados por entidades oficiales o privadas**
- c- **Pago con tarjetas de crédito.**

NOMBRE DIRECTIVO:

Directora de la Institución: Prof.: Mónica Bravo