

Cómo nos venden lo que comemos



JUSTIFICACIÓN

La publicidad de productos de alimentación utiliza muchas estrategias para hacerlos atractivos, para aparentar que son saludables y naturales. Es importante conocer estas estrategias y saber leer las etiquetas para interpretarlas de forma correcta y no dejarse influir solo por la publicidad.

OBJETIVOS

- Generar una postura crítica frente a los mensajes publicitarios de los alimentos.
- Potenciar la lectura e interpretación del etiquetado como medio para contrastar y conocer la información objetiva del producto que estamos adquiriendo.

CONTENIDOS

- Visión crítica de las estrategias publicitarias utilizadas para vender alimentos.
- Información objetiva de los productos alimenticios:
 - Etiquetado obligatorio de los alimentos
 - Dieta equilibrada: nutrientes, funciones
- Información subjetiva vs. Información objetiva

ACTIVIDADES

FASE INICIAL (Actividad previa)

- Análisis de alimentos atendiendo a su presentación. ¿Qué tienes en cuenta a la hora de elegir un producto?

FASE DESARROLLO (Sesión)

- Elección de productos para un desayuno.
- Aprendiendo a consumir de forma crítica.
- Retomando el desayuno.
- Conclusiones.

FASE APLICACIÓN Y COMUNICACIÓN (Act. posterior)

- Aplicando lo aprendido. ¿Volverías a escoger lo mismo?

CONTRIBUCIÓN A LAS COMPETENCIAS

DISCIPLINARES

- Competencia en comunicación lingüística y literaria.
- Competencia social y cívica.

TRANSVERSALES

- Competencias para la comunicación verbal, no verbal y digital.
- Competencia para aprender a aprender y pensar.
- Competencia de aprender a convivir.

METODOLOGÍA

- Trabajo individual.
- Trabajo colaborativo.
- Estudio de casos.
- Trabajo cooperativo.
- Aprendizaje diálogo.
- Thinking based learning.

ORGANIZACIÓN

*Recursos y herramientas TIC	Espacios y grupos	Duración
Ordenador. Proyector y pizarra o PDI. Conexión a Internet.	Un aula. Subgrupos de máximo 5 personas.	90 min

EVALUACIÓN

PROFESORADO

Encuesta de satisfacción

ALUMNADO

Encuesta de satisfacción