



**Institución Educativa Rural Babega**  
**Municipio de Silos, Norte de Santander**

**Proyecto Pedagógico Transversal de Educación Económica y Financiera**

**"Sembrando Futuro en Babega: De la Cosecha a la Nube"**

**Elaborado por:**

**MTE. Alexander Capacho Parra**

**Esp. Miguel Ángel James Portilla**

**Esp. Abel Vera**

**Colombia**

**Octubre 07 del 2025**

## Tabla de Contenido

1. **Introducción**
2. **Justificación: Potencial y Desafíos de la Economía de Babega**
3. **Marco teórico de Referencia**
4. **Objetivos del Proyecto**
  - 4.1. Objetivo General
  - 4.2. Objetivos Específicos
5. **Estructura Curricular por Ciclos y Grados**
  - 5.1. **Ciclo de Preescolar (Grado Transición):** "La Semilla de la Curiosidad"
  - 5.2. **Ciclo de Primaria (Grados 1° a 5°):** "Cultivando Hábitos, Cosechando Frutos"
    - Grado 1°: El Valor de Nuestro Trabajo
    - Grado 2°: ¿Necesito una Fresa o Quiero una Fresa?
    - Grado 3°: El Precio de mi Cosecha
    - Grado 4°: Cooperar para Crecer
    - Grado 5°: De la Fruta a la Microempresa
  - 5.3. **Ciclo de Secundaria (Grados 6° a 9°):** "Administrando la Finca Familiar 2.0"
    - Grado 6°: El Presupuesto de la Cosecha
    - Grado 7°: El Crédito: ¿Palanca o Trampa?
    - Grado 8°: Protegiendo Nuestra Inversión: Riesgos y Seguros
    - Grado 9°: Ciudadanía Económica Digital y Consumo Inteligente
  - 5.4. **Ciclo de Educación Media (Grados 10° a 11°):** "Agro-empresarios Globales desde Silos"
    - Grado 10°: Mi Vereda en la Economía Nacional
    - Grado 11°: Mi Plan de Negocio: Innovación, Sostenibilidad y Tecnología
6. **Cronograma de Actividades Anual por Grado**
7. **Metodología y Estrategias Didácticas**
8. **Evaluación del Proyecto**
9. **Recursos y Aliados Estratégicos**
10. **Referencias**

## 1. Introducción

La Educación Económica y Financiera (EEF) es un pilar fundamental para construir proyectos de vida autónomos y prósperos. Para la comunidad de la Institución Educativa Rural Babega, esta educación no puede ser un concepto abstracto; debe nacer de la tierra, oler a durazno recién cosechado y tener el color de las fresas que crecen en sus laderas. Este proyecto, "**Sembrando Futuro en Babega: De la Cosecha a la Nube**", es una propuesta pedagógica transversal que integra las directrices del Ministerio de Educación Nacional con la vibrante realidad económica del municipio de Silos.

Nuestro currículo se articula en torno a la cadena de valor de los productos que definen la región: el **durazno, la fresa, la breva, la papa amarilla, la mazorca entre otros**. A través de ellos, los estudiantes, desde preescolar hasta el grado undécimo, desarrollarán competencias para administrar recursos, planificar a futuro, innovar y comprender su rol como agentes económicos.

El proyecto va más allá de la finca, incorporando **términos y herramientas financieras globales actualizadas**. Se busca que los futuros egresados de la I.E.R. Babega no solo sean excelentes productores, sino también **agro-empresarios** capaces de usar la tecnología para optimizar su producción, comercializar sus productos en línea, entender las **fintech** como herramientas de pago y financiación, y aplicar principios de **sostenibilidad (ESG)**, conectando su vereda con las oportunidades del siglo XXI.

## 2. Justificación: Potencial y Desafíos de la Economía de Babega

La vocación productiva de Silos es la mayor fortaleza de la comunidad, pero también presenta desafíos específicos que una EEF pertinente y contextualizada puede ayudar a superar:

- **Ingresos Estacionales:** La economía familiar depende de los ciclos de cosecha, generando periodos de abundancia seguidos de meses de escasez. La falta de planificación financiera en este contexto puede llevar a un endeudamiento perjudicial.
- **Vulnerabilidad de la Cadena de Valor:** La alta perecibilidad de frutas como la fresa y el durazno crea una dependencia crítica de la logística de transporte y de los intermediarios, quienes a menudo capturan la mayor parte del margen de ganancia.
- **Brecha Digital y Financiera:** Aunque la tecnología avanza, muchas familias aún no utilizan herramientas digitales para la comercialización (e-commerce) o para gestionar sus pagos y ahorros (banca móvil, fintech), perdiendo oportunidades de eficiencia y alcance.
- **Necesidad de Innovación y Valor Agregado:** La venta de materia prima sin transformar limita el potencial de ingresos. La transformación de frutas en pulpas, mermeladas o snacks deshidratados es una oportunidad clara para generar mayor rentabilidad y empleo local.
- **Sostenibilidad como Exigencia del Mercado:** Los mercados modernos valoran cada vez más los productos con trazabilidad, cultivados de manera sostenible y con un impacto social positivo (criterios **ESG: Environmental, Social, and Governance**). Educar en estos principios no es solo ético, sino también una ventaja competitiva.

Este proyecto se justifica como un puente entre la tradición agrícola de Silos y las herramientas del futuro. Al dotar a los estudiantes de competencias financieras, digitales y empresariales, la I.E.R. Babega se convierte en un motor de desarrollo local, fomentando el arraigo y creando una nueva generación que vea en el campo un escenario de innovación y prosperidad.

### 3. Planteamiento y Justificación del Problema

#### 3.1. Planteamiento del Problema

Se evidencia en la comunidad educativa de la Institución Educativa Rural Babega (estudiantes y sus familias) una limitada cultura de la planificación y el manejo financiero, situación especialmente desafiante en un contexto donde la economía familiar depende de ingresos estacionales provenientes de la producción y comercialización de productos agrícolas como el durazno, la fresa, la breva, la papa amarilla y la mazorca.

Este bajo nivel de competencias financieras se manifiesta en comportamientos y situaciones concretas:

- **Administración cortoplacista de los ingresos:** Dificultad para gestionar los flujos de dinero que llegan de forma concentrada durante las temporadas de cosecha, lo que conduce a un gasto elevado en el corto plazo y a periodos de escasez y dificultades económicas en los meses previos a la siguiente cosecha.
- **Desconocimiento de los costos reales de producción:** Muchos productores operan basados en la tradición y la intuición, sin calcular de manera precisa los costos de insumos, mano de obra, transporte y depreciación, lo que les impide conocer su rentabilidad real y negociar precios justos.
- **Alta dependencia del crédito informal:** Ante la falta de ahorros para emergencias o para la inversión en el siguiente ciclo de cultivo, se recurre con frecuencia a sistemas de crédito informales de alto costo (como el "gota a gota" o "paga diario"), que perpetúan un ciclo de endeudamiento y reducen los márgenes de ganancia.
- **Baja propensión al ahorro e inversión formal:** Existe una desconfianza o desconocimiento generalizado sobre los productos y servicios del sistema financiero formal (cuentas de ahorro, CDT, seguros agropecuarios, créditos de fomento), prefiriendo el ahorro en casa, que es riesgoso y no genera rendimientos.
- **Percepción negativa sobre la viabilidad del campo:** Los jóvenes, al observar estas dificultades financieras en sus hogares, a menudo no perciben la actividad agrícola como un proyecto de vida atractivo y sostenible, lo que incentiva la migración a los centros urbanos y pone en riesgo el relevo generacional.

Este problema no es solo una carencia de conocimiento individual, sino un fenómeno cultural y estructural que se reproduce de generación en generación, limitando el potencial de desarrollo económico y el bienestar de las familias de la comunidad de Babega.

#### 3.2. Justificación del Problema

Abordar el deficiente manejo financiero en la comunidad de la I.E.R. Babega es una necesidad urgente y estratégica, cuya pertinencia se justifica desde varias dimensiones:

- **Dimensión Económica:** La sostenibilidad de la economía local depende de la capacidad de sus productores para ser rentables. Sin una adecuada gestión financiera, los agricultores de Silos son altamente vulnerables a la volatilidad de los

precios, a las plagas o a las crisis climáticas. Una mejor planificación financiera permite no solo sobrellevar las crisis, sino también realizar inversiones estratégicas (en sistemas de riego, mallas antigranizo, tecnificación) que aumentan la productividad y la competitividad. Además, fomenta la creación de nuevas empresas de valor agregado (agroindustria), capturando una mayor parte del valor de sus productos y generando empleo local.

- **Dimensión Social:** El sobreendeudamiento y la inestabilidad económica son fuentes significativas de estrés y conflictos familiares. Fortalecer las capacidades financieras de las familias contribuye a mejorar su calidad de vida, reducir la incertidumbre y fortalecer el tejido social. De manera crucial, al presentar el campo como un escenario viable para el emprendimiento y la prosperidad, se combate el desarraigo y la migración juvenil, garantizando el futuro de la comunidad y la seguridad alimentaria de la región.
- **Dimensión Educativa:** La Ley 1731 de 2014 mandata la Educación Económica y Financiera en todas las instituciones educativas del país. La I.E.R. Babega tiene la responsabilidad y la oportunidad única de cumplir con esta directriz de una manera profundamente pertinente y transformadora. Educar financieramente a los estudiantes no es una tarea adicional, sino una herramienta para dar un nuevo significado a las demás áreas del conocimiento: las matemáticas se usan para calcular la rentabilidad de un cultivo, las ciencias para entender la inversión en tecnologías limpias, y las habilidades comunicativas para negociar y vender un producto.
- **Dimensión de Control y Pronóstico:** Si no se interviene, es probable que el ciclo de vulnerabilidad financiera continúe. Las familias seguirán expuestas a prestamistas informales, la rentabilidad de la agricultura disminuirá frente a los crecientes costos y la brecha de oportunidades entre el campo y la ciudad se ampliará. Por el contrario, una intervención pedagógica planificada y contextualizada como la que propone este proyecto tiene el potencial de revertir esta tendencia. Al empoderar a los estudiantes —quienes actúan como agentes de cambio en sus hogares— con herramientas prácticas, se puede catalizar una transformación positiva en la cultura financiera de toda la comunidad, generando un efecto multiplicador de bienestar y desarrollo sostenible.

En resumen, la justificación de este proyecto radica en su potencial para convertir un ciclo vicioso de precariedad financiera en un **círculo virtuoso de planificación, inversión, innovación y prosperidad**, anclado en la riqueza productiva del territorio de Silos.

### **3.3. Pregunta Problematizadora**

Para guiar el desarrollo, la implementación y la evaluación de este proyecto, se formula la siguiente pregunta central:

**¿De qué manera un proyecto pedagógico transversal, basado en la realidad productiva del durazno, la fresa y otros cultivos locales, puede desarrollar competencias económicas y financieras en los estudiantes de la I.E.R. Babega para que**

**ellos y sus familias tomen decisiones informadas que fomenten la sostenibilidad, la innovación y la creación de proyectos de vida prósperos en el territorio?**

#### **4. Marco Teórico de Referencia**

El proyecto pedagógico transversal "Sembrando Futuro en Babega" se sustenta en la confluencia de tres grandes pilares teóricos que dialogan entre sí: **1) Las teorías del aprendizaje significativo y sociocultural**, que orientan la estrategia pedagógica; **2) El enfoque de la capacidad financiera**, que define el alcance de la formación; y **3) Las teorías del emprendimiento y el desarrollo local**, que enmarcan el propósito transformador del proyecto en el territorio.

##### **4.1. Fundamentos Pedagógicos: Aprendizaje Significativo, Sociocultural y Crítico**

El modelo pedagógico del proyecto se aleja de una transmisión vertical de conocimientos para adoptar un enfoque constructivista, donde el aprendizaje es un proceso activo, social y profundamente contextualizado.

- **El Aprendizaje por la Experiencia (Learning by Doing) de John Dewey:** La premisa central del proyecto se alinea con la filosofía de John Dewey, quien sostenía que la educación no es una preparación para la vida, sino la vida misma. Dewey (1938) argumentaba que los estudiantes aprenden de manera más efectiva cuando participan activamente en experiencias significativas y resuelven problemas reales. El proyecto materializa esta teoría a través de su metodología de "**aprender haciendo**". Actividades como el proyecto "Nuestra Mermelada de Babega" (Grado 5°) o la estructuración de planes de negocio reales (Grado 11°) no son meras simulaciones; son experiencias educativas completas donde los estudiantes planifican, producen, gestionan recursos y evalúan resultados, conectando directamente el currículo con la vida económica de su comunidad. La huerta escolar se convierte, así, en el laboratorio Deweyano por excelencia.
- **La Teoría Sociocultural de Lev Vygotsky:** Vygotsky (1978) postuló que el desarrollo cognitivo es inseparable del contexto social y cultural. El aprendizaje ocurre primero en un plano interpsicológico (social) y luego se internaliza. Este marco es fundamental para un proyecto rural, ya que reconoce que el conocimiento financiero no puede enseñarse de forma descontextualizada. Conceptos como "inversión" o "riesgo" adquieren un significado real cuando se discuten en el contexto de la siembra de durazno y se anclan en los saberes de la comunidad. El proyecto promueve la interacción en la "**Zona de Desarrollo Próximo**" de los estudiantes al involucrar a padres de familia, agricultores locales y técnicos de la UMATA como mediadores del aprendizaje, validando y enriqueciendo el conocimiento escolar con el saber popular y técnico del territorio.
- **La Pedagogía Crítica de Paulo Freire:** Para que la educación financiera sea verdaderamente empoderadora, debe dotar a los estudiantes de herramientas para "leer su mundo" y transformarlo. Paulo Freire (1970) proponía una educación

problematizadora que fomente la conciencia crítica sobre las estructuras sociales y económicas. El proyecto adopta este enfoque al guiar a los estudiantes a analizar críticamente la **cadena de comercialización** de sus productos (Grado 7°), cuestionando el rol de los intermediarios y explorando formas de capturar más valor, como la asociatividad o la venta directa. No se trata solo de enseñar a "jugar el juego" del sistema financiero, sino de comprender sus reglas, sus inequidades y las posibilidades de crear alternativas más justas desde lo local.

#### 4.2. Del Alfabetismo a la Capacidad Financiera (Financial Capability)

El proyecto trasciende la noción de "alfabetización financiera" (saber conceptos) para abrazar el enfoque más holístico de "capacidad financiera", que se centra en la habilidad de actuar en beneficio del propio bienestar económico.

- **El Marco de la OCDE/INFE:** La Red Internacional de Educación Financiera de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE/INFE) es el referente global que guía los lineamientos del Ministerio de Educación Nacional. La OCDE (2020) define la educación financiera como "el proceso mediante el cual los consumidores e inversores financieros mejoran su comprensión de los productos, conceptos y riesgos financieros y, a través de la información, la instrucción y/o el asesoramiento objetivo, desarrollan las habilidades y la confianza para ser más conscientes de los riesgos y oportunidades financieras, para tomar decisiones informadas, para saber a dónde acudir en busca de ayuda y para tomar otras acciones eficaces para mejorar su bienestar financiero". El currículo del proyecto está estructurado para desarrollar progresivamente estas dimensiones: el **conocimiento** (qué es una tasa de interés), las **habilidades** (cómo elaborar un presupuesto), las **actitudes** (la propensión a ahorrar) y los **comportamientos** (tomar decisiones financieras responsables).
- **El Enfoque de las Capacidades de Amartya Sen:** El premio Nobel de Economía, Amartya Sen (1999), propone que el desarrollo no debe medirse por los ingresos, sino por la expansión de las "capacidades" de las personas: las libertades reales que tienen para ser y hacer aquello que valoran. Desde esta perspectiva, la educación financiera no es un fin en sí misma, sino un medio para expandir capacidades fundamentales. Saber cómo acceder a un crédito de fomento no es solo conocimiento técnico; es la **capacidad de invertir** en la propia finca. Entender cómo funciona un seguro agropecuario es la **capacidad de protegerse** contra la incertidumbre. Fomentar el emprendimiento es la **capacidad de crear** el propio proyecto de vida. El proyecto "Sembrando Futuro en Babega" se justifica, en última instancia, como una iniciativa de desarrollo humano que busca ampliar el conjunto de libertades y oportunidades reales de los jóvenes del campo.

#### 4.3. Emprendimiento e Innovación como Motor de Desarrollo Rural

Finalmente, el proyecto se fundamenta en teorías que ven el emprendimiento no como un acto aislado de genialidad, sino como un proceso que puede ser fomentado y que es vital para la dinamización de las economías locales.

- **La Teoría del Emprendedor Innovador de Joseph Schumpeter:** Schumpeter (1934) definió al emprendedor como el agente de la "destrucción creativa", aquel que introduce nuevas combinaciones (un nuevo producto, un nuevo método de producción, un nuevo mercado) que impulsan el desarrollo económico. El proyecto, especialmente en su ciclo de educación media, está diseñado para cultivar esta mentalidad schumpeteriana. Se alienta a los estudiantes a no solo replicar el modelo productivo de sus padres, sino a **innovar** sobre él. La propuesta de crear una línea de pulpas de fruta congelada (Grado 11°) o de usar el **e-commerce** para la venta directa (Grado 9°) son ejemplos de cómo se busca que los estudiantes se conviertan en esos agentes de cambio que introducen "nuevas combinaciones" en la economía de Silos.
- **El Enfoque del Desarrollo Endógeno y Participativo:** Teóricos como Robert Chambers (1994) han abogado por un desarrollo "bottom-up" (de abajo hacia arriba), que parte de los recursos, conocimientos y aspiraciones de las propias comunidades. El desarrollo endógeno sostiene que el potencial de un territorio reside en su capacidad para movilizar sus propios recursos (naturales, humanos, culturales). Este proyecto es una manifestación de dicho enfoque. En lugar de imponer un modelo externo, **parte de los activos locales** (la riqueza frutícola de Silos, el saber campesino) y busca potenciarlos a través de la educación. Al involucrar a la comunidad y basar el aprendizaje en la realidad productiva local, se asegura que el desarrollo generado sea pertinente, sostenible y apropiado por quienes habitan el territorio.

En síntesis, este marco teórico proporciona una base robusta y coherente para el proyecto. Se apoya en una pedagogía activa y crítica (Dewey, Vygotsky, Freire) para desarrollar capacidades financieras reales (Sen, OCDE) que permitan a los estudiantes convertirse en emprendedores innovadores (Schumpeter) que impulsen el desarrollo desde las propias raíces de su comunidad (Chambers).

#### 4.4 Lineamientos del MEN y Contexto Global

Este proyecto se alinea con las **Orientaciones Pedagógicas para la Educación Económica y Financiera del Ministerio de Educación Nacional (MEN)**, desarrollando competencias en torno a ejes como la planeación y administración de recursos, el ahorro, la inversión, el manejo del riesgo y el emprendimiento.

Adicionalmente, integra conceptos financieros y económicos globales relevantes, adaptándolos al contexto rural:

- **Fintech y Banca Digital:** Se explorará el uso de aplicaciones como Nequi, Daviplata y otras billeteras digitales para recibir pagos, hacer transferencias y ahorrar, reduciendo la dependencia del efectivo.
- **E-commerce (Comercio Electrónico):** Se enseñará a utilizar redes sociales (WhatsApp Business, Facebook Marketplace, Instagram) como vitrinas para vender directamente los productos de la finca.

- **Crowdfunding (Financiación Colectiva):** Se presentará como una alternativa moderna para financiar proyectos, una "vaca" digital para reunir fondos para una máquina despulpadora o un sistema de riego.
- **ESG (Criterios Ambientales, Sociales y de Gobernanza):** Se integrará el concepto de producir de manera sostenible, cuidando el agua, usando menos agroquímicos y asegurando un trato justo, como un factor que agrega valor al producto final.

## 5. Objetivos del Proyecto

### 5.1. Objetivo General

Desarrollar competencias económicas, financieras y empresariales en los estudiantes de la I.E.R. Babega, desde preescolar hasta el grado undécimo, mediante un currículo transversal, práctico y contextualizado en la cadena de valor de los productos locales, integrando herramientas tecnológicas y una visión de sostenibilidad para fomentar la creación de proyectos de vida prósperos y arraigados al territorio.

### 5.2. Objetivos Específicos

- Comprender y aplicar conceptos de presupuesto, ahorro e inversión en el contexto de ingresos estacionales de la economía frutícola.
- Analizar la cadena de producción, transporte y comercialización de los productos locales para identificar oportunidades de optimización y valor agregado.
- Fomentar una cultura de gestión del riesgo, evaluando las amenazas climáticas y de mercado y conociendo herramientas de protección como los seguros agropecuarios.
- Desarrollar habilidades para la formulación y evaluación de planes de negocio enfocados en la agroindustria y los servicios rurales.
- Integrar el uso de herramientas digitales (fintech, e-commerce) para mejorar la gestión financiera y la comercialización de los productos.
- Promover una ética de producción basada en principios de sostenibilidad (ESG) como factor de competitividad y responsabilidad.

## 6. Estructura Curricular por Ciclos y Grados

A continuación, se presenta la propuesta detallada de temas y actividades para cada grado.

### 6.1. Ciclo de Preescolar (Grado Transición): "La Semilla de la Curiosidad"

- **Eje Temático:** ¿De dónde vienen las cosas que comemos y usamos? El valor del trabajo y el cuidado.
- **Teoría Ampliada:** Se introducen nociones básicas de economía a través del juego y la exploración sensorial. Los conceptos de "trabajo", "cuidado", "necesidad" y "deseo" se conectan con la huerta escolar y los productos de la finca. Se aprende que las fresas no aparecen mágicamente, sino que requieren el trabajo de sembrar y el cuidado de regar.

- **Actividades:**
  - **"El Viaje del Durazno":** Dramatización del ciclo del durazno, desde el cuidado del árbol hasta su venta en el mercado.
  - **"La Tienda de la Vereda":** Juego de roles donde se compran y venden frutas de la región usando fichas o "dinero didáctico".
  - **"Mi Alcancía-Fresa":** Cada niño decora una alcancía para el ahorro, con la meta grupal de comprar nuevas semillas para la huerta.

## 6.2. Ciclo de Primaria (Grados 1° a 5°): "Cultivando Hábitos, Cosechando Frutos"

- **Grado 1°: El Valor de Nuestro Trabajo**
  - **Temática:** El trabajo de mi familia en la finca (cultivando durazno, papa, etc.) nos da lo que necesitamos.
  - **Actividades:** "Mapa de oficios de mi vereda"; Entrevistas a sus padres sobre su trabajo; Creación de un mural sobre la cadena de la mazorca.
- **Grado 2°: ¿Necesito una Fresa o Quiero una Fresa?**
  - **Temática:** Diferenciar entre necesidades (comida, estudio) y deseos (dulces, juguetes). El consumo responsable.
  - **Actividades:** Clasificación de imágenes en "necesito/quiero"; "Mercado de las decisiones" con un presupuesto limitado; Taller sobre el cuidado de los útiles para que duren más (ahorro).
- **Grado 3°: El Precio de mi Cosecha**
  - **Temática:** ¿Por qué las cosas tienen precio? La oferta y la demanda explicadas con la cosecha de fresas (cuando hay muchas, el precio baja).
  - **Actividades:** "Investigando el precio de la caja de durazno" semanalmente y graficándolo; Proyecto de clasificación de la cosecha de la huerta por calidad (fruta de primera y de segunda).
- **Grado 4°: Cooperar para Crecer**
  - **Temática:** El ahorro formal (cooperativas) y el poder de la asociatividad.
  - **Actividades:** Visita a una cooperativa en Silos; Simulación de una "cooperativa escolar" para comprar insumos de la huerta al por mayor y obtener mejor precio.
- **Grado 5°: De la Fruta a la Microempresa**
  - **Temática:** Introducción al emprendimiento: costos, valor agregado y ganancia.
  - **Teoría:** Se explica que al transformar la fresa en mermelada, se le **agrega valor**, por lo que se puede vender a un precio mayor que la fruta sola. Se introducen los conceptos de **costos de producción** (fruta, azúcar, frascos) y **ganancia** (ingresos menos costos).
  - **Actividad Principal: Proyecto "Mermeladas de Babega"**. Los estudiantes calculan costos, producen mermelada, diseñan etiquetas, fijan un precio y la venden. Se introduce el uso de un **código QR** de Nequi/Daviplata en la etiqueta como método de pago opcional.

## 6.3. Ciclo de Secundaria (Grados 6° a 9°): "Administrando la Finca Familiar 2.0"

- **Grado 6°: El Presupuesto de la Cosecha**

- **Temática:** Planificación financiera para ingresos estacionales.
- **Teoría:** Se diseña un presupuesto no mensual, sino por ciclo de cosecha. Se aprende a provisionar el dinero del ingreso principal para cubrir gastos fijos y variables durante todo el año.
- **Actividades:** Creación de un presupuesto simulado para una familia productora de durazno; Análisis de la cadena de costos de la producción de papa amarilla.
- **Grado 7°: El Crédito: ¿Palanca o Trampa?**
  - **Temática:** El crédito productivo vs. el crédito de consumo. Tasas de interés y endeudamiento responsable.
  - **Teoría:** Se introduce el concepto de **apalancamiento financiero**: usar un crédito para invertir en algo que generará más dinero que el costo del crédito (ej. comprar un sistema de riego para mejorar la producción de fresas). Se contrasta con el crédito de consumo y se alerta sobre el "gota a gota".
  - **Actividades:** Comparación de ofertas de crédito de fomento (FINAGRO) vs. créditos de consumo; Debate: "¿Pedir un crédito para comprar fungicidas o para un celular nuevo?".
- **Grado 8°: Protegiendo Nuestra Inversión: Riesgos y Seguros**
  - **Temática:** Gestión de riesgos (climáticos, de mercado, logísticos) y herramientas de protección.
  - **Teoría:** Se explora el **seguro agropecuario** como una herramienta para proteger la inversión realizada en el cultivo ante una helada o una granizada. Se introduce el concepto de **diversificación** (no sembrar solo un producto) como estrategia de mitigación.
  - **Actividades:** "Matriz de Riesgos" para un cultivo de durazno; Invitado experto (UMATA) para hablar de seguros y técnicas de agricultura resiliente.
- **Grado 9°: Ciudadanía Económica Digital y Consumo Inteligente**
  - **Temática:** Derechos y deberes del consumidor financiero en el entorno digital.
  - **Teoría:** Se enfoca en la seguridad en transacciones digitales (**ciberseguridad**). ¿Cómo proteger la clave de Nequi? ¿Cómo identificar una estafa por WhatsApp? Se introduce el concepto de **e-commerce**: cómo usar WhatsApp Business para crear un catálogo de los productos de la finca y vender directamente.
  - **Actividades:** Taller "Crea tu catálogo digital"; Juego de roles sobre cómo evitar fraudes; Creación de una campaña sobre consumo informado.

#### 6.4. Ciclo de Educación Media (Grados 10° a 11°): "Agro-empresarios Globales desde Silos"

- **Grado 10°: Mi Vereda en la Economía Nacional**
  - **Temática:** Conceptos macroeconómicos (inflación, devaluación, PIB) y su impacto local.
  - **Teoría:** Se analiza cómo la **tasa de cambio (precio del dólar)** afecta el costo de los insumos agrícolas importados. Se introduce el concepto de **sostenibilidad (ESG)** como una demanda del mercado global y se discuten

prácticas de "producción limpia" que pueden dar un sello de calidad a los productos de Silos.

- **Actividades:** "Noticiero Económico de Babega"; Debate sobre las ventajas de formalizar un negocio agrícola; Proyecto de investigación sobre certificaciones de producción orgánica.
- **Grado 11°: Mi Plan de Negocio: Innovación, Sostenibilidad y Tecnología**
  - **Temática:** Estructuración de un plan de negocio agroindustrial.
  - **Teoría:** Se integran todos los conceptos. El plan de negocio debe incluir un componente de **innovación** (transformación del producto), un **modelo de negocio** (¿cómo se gana dinero?), un plan de **marketing digital** (uso de redes sociales), un análisis financiero y una estrategia de **sostenibilidad (ESG)**. Se explora el **crowdfunding** como una posible fuente de financiación para el proyecto.
  - **Actividad Principal: Proyecto de Grado "Innova Babega"**. Los estudiantes, en equipos, diseñan un plan de negocio completo para una idea innovadora:
    - *Agroindustria:* Creación de una marca de pulpa de fruta congelada.
    - *Comercialización:* Plataforma online simple para conectar productores de Silos con restaurantes en Cúcuta.
    - *Agroturismo:* Diseño de la "Ruta del Durazno", una experiencia turística en la vereda.
  - **Evento Final: "Feria de Emprendimiento: Silos Cosecha Futuro"**, donde presentan sus proyectos a un jurado de líderes locales y potenciales inversores.

## 7. Cronograma de Actividades Anual por Grado

(Tabla detallada a continuación)

GRADO	BIMESTRE 1 (Feb - Abr)	BIMESTRE 2 (Abr - Jun)	BIMESTRE 3 (Jul - Sep)	BIMESTRE 4 (Sep - Nov)
Preescolar	<b>Tema:</b> El Origen de las Cosas <b>Actividades:</b> 1. Exploración de la huerta. 2. Cuento "El viaje del durazno".	<b>Tema:</b> Necesito y Quiero <b>Actividades:</b> 1. Clasificación de objetos. 2. Juego "La tienda de la vereda".	<b>Tema:</b> El Ahorro <b>Actividades:</b> 1. Creación de "Mi alcancía-fresa". 2. Taller de cuidado de juguetes.	<b>Tema:</b> El Trabajo en Equipo <b>Actividades:</b> 1. Cosecha grupal en la huerta. 2. Preparación de una ensalada de frutas.
1°	<b>Tema:</b> El Trabajo de mi Familia <b>Actividades:</b> 1. Mural "Mi familia cultiva". 2. "Mapa de oficios de Babega".	<b>Tema:</b> El Dinero y el Ahorro <b>Actividades:</b> 1. Identificación de monedas. 2. Establecer una	<b>Tema:</b> El Valor de las Cosas <b>Actividades:</b> 1. Visita al mercado local. 2. Registro de precios de frutas.	<b>Tema:</b> Nuestro Primer Proyecto <b>Actividades:</b> 1. Siembra de mazorca en la huerta. 2. Venta de mazorcas asadas.

<b>GRADO</b>	<b>BIMESTRE 1 (Feb - Abr)</b>	<b>BIMESTRE 2 (Abr - Jun)</b>	<b>BIMESTRE 3 (Jul - Sep)</b>	<b>BIMESTRE 4 (Sep - Nov)</b>
		meta de ahorro personal.		
2°	<b>Tema:</b> Necesidades vs. Deseos <b>Actividades:</b> 1. Debate en clase. 2. Taller "Consumo responsable del agua".	<b>Tema:</b> El Presupuesto Simple <b>Actividades:</b> 1. "Mi diario de gastos". 2. Juego "Mercado de las decisiones".	<b>Tema:</b> El Ahorro para una Meta <b>Actividades:</b> 1. Planeación de un paseo escolar. 2. Campaña de ahorro en el salón.	<b>Tema:</b> Cuidar es Ahorrar <b>Actividades:</b> 1. Taller de reparación de útiles. 2. Creación de "Patrulla del ahorro de energía".
3°	<b>Tema:</b> Los Precios y el Mercado <b>Actividades:</b> 1. Gráfica semanal del precio de la fresa. 2. Entrevista a un vendedor.	<b>Tema:</b> Calidad y Precio <b>Actividades:</b> 1. Taller de clasificación de frutas. 2. Discusión: ¿por qué una fruta vale más que otra?	<b>Tema:</b> El Ciclo del Dinero <b>Actividades:</b> 1. Diagrama de flujo del dinero en la finca. 2. Juego de roles: productor y comprador.	<b>Tema:</b> Proyecto de Cosecha <b>Actividades:</b> 1. Venta de productos de la huerta. 2. Cálculo de la ganancia.
4°	<b>Tema:</b> El Ahorro Formal <b>Actividades:</b> 1. Charla sobre cooperativas. 2. Comparación: alcancía vs. cuenta de ahorros.	<b>Tema:</b> La Cooperación <b>Actividades:</b> 1. Simulación "Cooperativa escolar de insumos". 2. Juego sobre los beneficios de asociarse.	<b>Tema:</b> El Interés Simple <b>Actividades:</b> 1. Ejercicios matemáticos sobre el interés. 2. Simulación de un CDT escolar.	<b>Tema:</b> Proyecto Cooperativo <b>Actividades:</b> 1. Compra comunitaria de abono. 2. Análisis de los ahorros logrados.
5°	<b>Tema:</b> La Idea de Negocio <b>Actividades:</b> 1. Lluvia de ideas (¿qué transformar?). 2. Investigación de mercado (¿quién compraría?).	<b>Tema:</b> Costos y Precios <b>Actividades:</b> 1. Cálculo de costos de la mermelada. 2. Taller sobre cómo fijar un precio justo.	<b>Tema:</b> Producción y Marketing <b>Actividades:</b> 1. Taller de cocina. 2. Diseño de etiquetas y creación del código QR.	<b>Tema:</b> Venta y Análisis <b>Actividades:</b> 1. "Día de mercado" en la escuela. 2. Cálculo de la ganancia y toma de decisiones.
6°	<b>Tema:</b> Presupuesto por Cosecha <b>Actividades:</b> 1.	<b>Tema:</b> El Sistema Financiero <b>Actividades:</b> 1. Mapeo de	<b>Tema:</b> La Cadena de Valor <b>Actividades:</b> 1. Diagrama de	<b>Tema:</b> Toma de Decisiones <b>Actividades:</b> 1. Estudio de caso:

<b>GRADO</b>	<b>BIMESTRE 1 (Feb - Abr)</b>	<b>BIMESTRE 2 (Abr - Jun)</b>	<b>BIMESTRE 3 (Jul - Sep)</b>	<b>BIMESTRE 4 (Sep - Nov)</b>
	Análisis de ingresos y egresos estacionales. 2. Creación de un presupuesto simulado.	servicios financieros en Silos. 2. Charla sobre productos de ahorro.	costos de la papa amarilla. 2. Debate sobre el rol del intermediario.	¿qué hacer con el dinero de la cosecha? 2. Simulación de planeación familiar.
7°	<b>Tema:</b> El Crédito y sus Tipos <b>Actividades:</b> 1. Diferencias: consumo vs. productivo. 2. Análisis de las tasas de interés.	<b>Tema:</b> Apalancamiento Financiero <b>Actividades:</b> 1. Cálculo del retorno de una inversión (ej. riego). 2. Debate sobre deudas "buenas" y "malas".	<b>Tema:</b> Riesgos del Endeudamiento <b>Actividades:</b> 1. Campaña contra el "gota a gota". 2. Análisis de capacidad de pago.	<b>Tema:</b> El Crédito de Fomento <b>Actividades:</b> 1. Investigación sobre líneas de crédito de FINAGRO. 2. Simulación de solicitud de crédito.
8°	<b>Tema:</b> Identificación de Riesgos <b>Actividades:</b> 1. "Matriz de riesgos" para el cultivo de durazno. 2. Investigación sobre plagas y clima.	<b>Tema:</b> Herramientas de Protección <b>Actividades:</b> 1. Charla sobre el seguro agropecuario. 2. Taller sobre diversificación de cultivos.	<b>Tema:</b> Plan de Mitigación <b>Actividades:</b> 1. Diseño de un plan de contingencia para la finca. 2. Taller de buenas prácticas agrícolas.	<b>Tema:</b> El Ahorro para Emergencias <b>Actividades:</b> 1. Importancia del "colchón financiero". 2. Cálculo de un fondo de emergencia familiar.
9°	<b>Tema:</b> Derechos del Consumidor <b>Actividades:</b> 1. Estudio de la ley del consumidor financiero. 2. Canales de reclamación (SFC).	<b>Tema:</b> Seguridad Digital <b>Actividades:</b> 1. Taller de ciberseguridad. 2. Simulación de intentos de phishing.	<b>Tema:</b> E-commerce Básico <b>Actividades:</b> 1. Taller "Crea tu catálogo en WhatsApp Business". 2. Diseño de una página de Facebook para la finca.	<b>Tema:</b> Consumo Crítico <b>Actividades:</b> 1. Análisis de publicidad engañosa. 2. Proyecto sobre el impacto del consumismo.
10°	<b>Tema:</b> Macroeconomía Local <b>Actividades:</b> 1.	<b>Tema:</b> Sostenibilidad (ESG) <b>Actividades:</b> 1.	<b>Tema:</b> Formalización e Impuestos <b>Actividades:</b> 1.	<b>Tema:</b> Proyecto ESG <b>Actividades:</b> 1. Diseño de un plan de producción

GRADO	BIMESTRE 1 (Feb - Abr)	BIMESTRE 2 (Abr - Jun)	BIMESTRE 3 (Jul - Sep)	BIMESTRE 4 (Sep - Nov)
	"Noticiero Económico". 2. Análisis de cómo afecta el dólar a los insumos.	Taller sobre criterios ESG. 2. Debate: ¿producir más o producir mejor?	Ventajas de la formalización. 2. Taller sobre para qué sirven los impuestos.	limpia para un cultivo local. 2. Creación de un "sello de origen sostenible".
11°	<b>Tema:</b> Idea y Modelo de Negocio <b>Actividades:</b> 1. Taller de Design Thinking para identificar oportunidades. 2. Estructuración del Canvas del modelo de negocio.	<b>Tema:</b> Finanzas del Emprendimiento <b>Actividades:</b> 1. Cálculo de punto de equilibrio. 2. Investigación sobre Crowdfunding y capital semilla.	<b>Tema:</b> Marketing Digital y Pitch <b>Actividades:</b> 1. Creación de una campaña en redes sociales para su producto. 2. Taller sobre cómo presentar su idea (Elevator Pitch).	<b>Tema:</b> Feria de Emprendimiento <b>Actividades:</b> 1. Presentación final de proyectos. 2. Rueda de negocios simulada. 3. Taller "Mi plan de vida financiero".

## 8. Metodología y Estrategias Didácticas

La metodología es el "**Aprender Haciendo**", fundamentada en el Aprendizaje Basado en Proyectos (ABP). Las estrategias incluyen:

- **Proyectos Pedagógicos Productivos:** La huerta escolar y los proyectos de transformación (mermeladas, etc.) serán el laboratorio financiero principal.
- **Estudios de Caso:** Se analizarán situaciones reales y simuladas de la economía de Silos.
- **Gamificación:** Se usarán juegos y simulaciones para entender conceptos complejos como el mercado de precios o la gestión del riesgo.
- **Salidas Pedagógicas:** Visitas a fincas, cooperativas y mercados locales.
- **Uso de TIC:** Integración de herramientas digitales para investigación, gestión y comercialización.

## 9. Evaluación del Proyecto

La evaluación será continua, formativa y basada en el desempeño. Se valorará:

- **Portafolio de Evidencias:** Recopilación de los trabajos prácticos (presupuestos, planes de negocio, diseños de marketing).
- **Sustentación de Proyectos:** Habilidad para argumentar y defender sus ideas de negocio.

- **Participación y Trabajo en Equipo:** Colaboración en los proyectos de aula.
- **Autoevaluación:** Reflexión del estudiante sobre su propio proceso de aprendizaje.

## 10. Recursos y Aliados Estratégicos

- **Recursos Internos:** Huerta escolar, cocina, sala de informática.
- **Recursos Humanos:** Docentes de todas las áreas, padres de familia, agricultores y emprendedores de la comunidad.
- **Aliados Externos:** Alcaldía de Silos, UMATA, SENA, cooperativas locales, Cámara de Comercio de Cúcuta, universidades con programas de agronomía y administración.

## Referencias

- Ministerio de Educación Nacional de Colombia. (2012). *Orientaciones pedagógicas para la educación económica y financiera*.
- Ministerio de Educación Nacional de Colombia. (2014). *Marco general para la implementación de los proyectos pedagógicos de educación económica y financiera*.
- Asobancaria. (2014). *Guía para la elaboración del plan de educación financiera*.
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE). (2020). *Financial Literacy of Adults in South East Europe*.
- Chambers, R. (1994). The origins and practice of participatory rural appraisal. *World Development*, 22(7), 953-969.
- Dewey, J. (1938). *Experience and Education*. Kappa Delta Pi.
- Freire, P. (1970). *Pedagogy of the Oppressed*. Herder and Herder.
- OECD (2020). *OECD/INFE 2020 International Survey of Adult Financial Literacy*. OECD Publishing.
- Schumpeter, J. A. (1934). *The Theory of Economic Development: An inquiry into profits, capital, credit, interest, and the business cycle*. Harvard University Press.
- Sen, A. (1999). *Development as Freedom*. Oxford University Press.
- Vygotsky, L. S. (1978). *Mind in Society: The development of higher psychological processes*. Harvard University Press.

## Anexos

### Talleres y guías para aplicar.

#### Grado preescolar.

#### ## Taller 1: "El Viaje Mágico del Durazno" 🍑

- **Ciclo/Grado:** Preescolar (Grado Transición)
- **Bimestre:** Primero (Febrero - Abril)
- **Duración Estimada:** 2 sesiones de 45 minutos.
- **Objetivo del Taller:** Que los niños y niñas identifiquen que los alimentos que consumen, como el durazno, provienen de la naturaleza y requieren del trabajo y cuidado de las personas.
- **Conceptos Clave:** Trabajo, Cuidado, Semilla, Árbol, Cosecha.
- **Recursos y Materiales:**
  - Duraznos reales (uno para cada niño si es posible).
  - Un títere de agricultor (puede ser un guante decorado).
  - Imágenes grandes del ciclo del durazno (semilla, árbol pequeño, árbol con flores, árbol con frutos).
  - Papel craft o un pliego de cartulina grande, crayones y colores.
  - Tierra, una matera grande y una semilla de durazno.

#### Desarrollo del Taller (Paso a Paso):

##### Sesión 1: La Sorpresa del Durazno y la Siembra

1. **Motivación (10 min):** La docente presenta una "caja mágica". Crea expectativa y saca de ella un durazno. Se sienta en círculo con los niños y les pasa el durazno para que lo toquen, lo huelan y describan su textura y color.
2. **Exploración (15 min):** Aparece el títere "Don Sostenible", el agricultor de Silos. Con una voz amigable, les cuenta la historia del durazno: "¡Hola, amigos! Yo cuidé este durazno. No nació en la tienda, ¡nació en un árbol muy grande! Y todo empezó con una pequeña semilla como la que tiene adentro". La docente parte un durazno y muestra la semilla.
3. **Acción (20 min):** Don Sostenible invita a los niños a sembrar su propia semilla. Todos se reúnen alrededor de la matera. Tocan la tierra, la huelen y, en conjunto, siembran la semilla de durazno. Don Sostenible explica que ahora necesita "cuidado": agua y sol. Se establece un turno para regar la planta.

##### Sesión 2: Creando el Viaje de Nuestra Cosecha

1. **Recordando (10 min):** Se reúnen en círculo y, con ayuda de las imágenes del ciclo, recuerdan la historia que les contó Don Sostenible y la siembra que hicieron.
2. **Creación (25 min):** La docente extiende el papel craft en el suelo. Les dice: "¡Vamos a dibujar el viaje mágico del durazno!". Dibuja el primer paso (la semilla

en la tierra) y luego invita a los niños a dibujar los siguientes: el árbol creciendo, las flores, los frutos, el agricultor cosechando y el durazno llegando a nuestra mesa. Cada niño participa coloreando y dibujando.

3. **Cierre y Reflexión (10 min):** Con el mural terminado, cada niño señala la parte que más le gustó. La docente refuerza las ideas clave: "Gracias al **trabajo** del agricultor y al **cuidado** que le dio al árbol, hoy podemos comer un delicioso durazno".
    - **Evaluación Formativa:** La docente observa si los niños usan las palabras nuevas (semilla, cuidar, trabajo) y si pueden señalar en el mural el orden básico del crecimiento del durazno.
- 

## ## Taller 2: "La Tiendita de Frutas de Silos" 🍓

- **Ciclo/Grado:** Preescolar
- **Bimestre:** Segundo (Abril - Junio)
- **Duración Estimada:** 2 sesiones de 45 minutos.
- **Objetivo del Taller:** Iniciar la diferenciación entre **necesidades** (cosas que necesitamos para vivir, como la comida) y **deseos** (cosas que nos gustan pero no son esenciales).
- **Conceptos Clave:** Necesidad, Deseo, Comprar, Dinero.
- **Recursos y Materiales:**
  - Frutas y verduras de plástico o reales (fresas, duraznos, papas amarillas, mazorcas).
  - Juguetes pequeños y empaques de dulces.
  - "Pesos" (billetes didácticos creados en clase).
  - Canastas pequeñas para mercado.
  - Dos cartulinas: una con el título "Necesitamos para vivir" (con dibujos de comida, casa, agua) y otra "Queremos por gusto" (con dibujos de juguetes, helados, etc.).

### Desarrollo del Taller (Paso a Paso):

#### Sesión 1: ¿Lo Necesito o lo Quiero?

1. **Motivación (15 min):** La docente presenta las dos cartulinas y explica de forma sencilla: "Las **necesidades** son como la gasolina para un carro, ¡las necesitamos para estar fuertes y sanos! Los **deseos** son como los adornos del carro, son bonitos, pero el carro puede funcionar sin ellos".
2. **Clasificación (20 min):** La docente saca objetos de una bolsa (una papa, un carrito de juguete, una fresa, un dulce). Para cada objeto, pregunta al grupo: "¿Esto lo necesitamos para vivir o lo queremos por gusto?". Los niños ayudan a pegar cada imagen en la cartulina correcta.

3. **Preparación (10 min):** Se les anuncia que en la próxima clase abrirán su propia "Tiendita de Frutas de Silos" y se les entregan 3000 "Pesos" a cada uno para que los guarden.

## Sesión 2: ¡Vamos de Compras!

1. **Organización (10 min):** Se organiza el rincón de la tienda. Se asignan roles: unos son vendedores y otros compradores (luego se intercambian). Se exhiben los productos: en un lado las frutas y verduras (necesidades) y en otro los juguetes y dulces (deseos).
  2. **Juego de Roles (25 min):** Los niños van a la tienda con sus "Pesos". La docente acompaña y pregunta: "¿Qué vas a comprar? ¿Es una necesidad o un deseo? Recuerda que solo tienes 3000 pesos, ¡debes elegir bien!".
  3. **Cierre y Reflexión (10 min):** Sentados en círculo, cada niño muestra lo que compró y cuenta por qué lo eligió. La docente felicita las buenas decisiones: "¡Muy bien! Compraste una mazorca, ¡eso es una necesidad que te dará energía para jugar!".
- **Evaluación Formativa:** Observar si el niño logra clasificar correctamente al menos dos objetos. Durante el juego, escuchar sus justificaciones al momento de "comprar".

---

## ## Taller 3: "Mi Alcancía Fresa: Guardianes de Tesoros" 🍷

- **Ciclo/Grado:** Preescolar
- **Bimestre:** Tercero (Julio - Septiembre)
- **Duración Estimada:** 2 sesiones de 45 minutos.
- **Objetivo del Taller:** Introducir el concepto y el hábito del **ahorro** como una forma de "guardar para después" para alcanzar una meta común.
- **Conceptos Clave:** Ahorrar, Guardar, Meta, Paciencia.
- **Recursos y Materiales:**
  - Botellas plásticas pequeñas y limpias (una por niño).
  - Pintura roja y verde, pinceles, pegamento.
  - Tijeras (uso exclusivo de la docente).
  - Monedas didácticas o reales.
  - Un dibujo grande de una meta para el salón (ej. un libro de cuentos nuevo, un juego de bloques).

### Desarrollo del Taller (Paso a Paso):

#### Sesión 1: El Secreto de la Ardilla

1. **Motivación (15 min):** La docente cuenta un cuento sobre una ardilla que durante el otoño **guarda** (ahorra) nueces para poder comer en el invierno. Se enfatiza que gracias a su **paciencia** y su trabajo de guardar, tuvo comida después.
2. **Nuestra Meta (10 min):** La docente presenta el dibujo de la meta del salón. "¡Miren este libro tan genial! ¿Les gustaría que lo compráramos para nuestra biblioteca?". Explica que para lograrlo, necesitan **ahorrar** moneditas, igual que la ardilla ahorró sus nueces.
3. **Preparación (20 min):** La docente (previamente) habrá hecho una ranura en cada botella. Los niños pintan su botella de rojo para que parezca una fresa.

## Sesión 2: ¡Ahorradores en Acción!

1. **Creación (20 min):** Los niños terminan su "Alcancía Fresa", pegando hojitas de papel verde en la parte de arriba.
  2. **Ceremonia del Ahorro (15 min):** Se crea un momento especial. La docente le da a cada niño una moneda. Uno por uno, la introducen en su alcancía mientras dicen en voz alta: "¡Estoy ahorrando para nuestro libro!".
  3. **Cierre y Reflexión (10 min):** Se colocan todas las alcancías en un "Rincón del Ahorro" visible, junto al dibujo de la meta. Se les explica que cuidar sus juguetes y útiles también es una forma de ahorrar, porque así no hay que gastar dinero en comprar nuevos.
- **Evaluación Formativa:** La docente verifica si el niño realiza la acción de meter la moneda en la alcancía y si puede verbalizar (con ayuda) para qué está ahorrando el grupo.

---

## ## Taller 4: "¡Juntos Hacemos la Ensalada!" □

- **Ciclo/Grado:** Preescolar
- **Bimestre:** Cuarto (Septiembre - Noviembre)
- **Duración Estimada:** 1 sesión larga de 60 minutos.
- **Objetivo del Taller:** Experimentar de forma vivencial el valor del **trabajo en equipo** y la colaboración para lograr un objetivo común.
- **Conceptos Clave:** **Equipo, Colaborar, Compartir, Juntos.**
- **Recursos y Materiales:**
  - Frutas de la región, lavadas y desinfectadas (fresas, duraznos, bananos).
  - Cuchillos de plástico seguros para niños.
  - Tablas para picar.
  - Un bol grande y platos pequeños para cada niño.
  - Delantales o camisetas viejas para proteger la ropa.

### Desarrollo del Taller (Paso a Paso):

1. **Motivación (10 min):** La docente muestra todas las frutas y anuncia: "¡Hoy haremos una deliciosa ensalada de frutas!". Luego, intenta hacer todo sola de forma exagerada (tratar de cargar todo, pelar una fruta mientras otra se le cae). Los niños notarán que es difícil. Entonces pregunta: "¿Creen que si lo hacemos **juntos**, como un **equipo**, será más fácil y rápido?".
  2. **Organización y Acción (30 min):** Se lavan las manos y se ponen los delantales. La docente organiza a los niños en pequeños equipos, cada uno con una tarea clara y supervisada:
    - **Equipo 1:** Quitar las hojitas a las fresas.
    - **Equipo 2:** Pelar los bananos y partarlos en rodajas (con cuchillos de plástico).
    - **Equipo 3:** Poner toda la fruta picada en el bol grande y mezclar con cuidado. La docente rota entre los equipos, reforzando la idea de que cada grupo está **colaborando** con una parte importante del trabajo.
  3. **Cierre y Celebración (20 min):** Una vez que la ensalada está lista, todos se sientan a la mesa. Antes de comer, la docente resalta: "¡Miren qué maravilla logramos! Esto fue posible porque trabajamos en **equipo**". Se sirve la ensalada y se **comparte** el resultado del esfuerzo colectivo. Mientras comen, se conversa sobre qué parte hizo cada uno y cómo ayudó al resultado final.
- **Evaluación Formativa:** Observar la disposición del niño para participar en la tarea asignada a su equipo y si utiliza expresiones como "juntos" o "ayudamos" al describir la actividad.

## Grado Primero.

### Taller 1: "El Mapa de los Tesoros de mi Vereda" 🌿

- **Bimestre:** Primero (Febrero - Abril)
  - **Duración Estimada:** 2 sesiones de 45 minutos.
  - **Objetivo del Taller:** Identificar el **trabajo** de los miembros de la comunidad (agricultor, transportador, tendero) como la fuente principal de donde provienen el dinero y los recursos que necesitamos.
  - **Conceptos Clave:** Trabajo, Oficio, Producto, Ganar.
  - **Recursos y Materiales:**
    - Un pliego grande de papel craft o cartulina.
    - Marcadores, colores y crayones.
    - Revistas viejas con imágenes de personas trabajando, vehículos y casas.
    - Pegamento y tijeras.
    - Fotos (si es posible) de lugares clave de la vereda o el municipio.
- 

### Desarrollo del Taller (Paso a Paso):

#### Sesión 1: ¿Quiénes Hacen Funcionar Nuestra Vereda?

1. **Motivación (15 min):** La docente inicia una conversación preguntando: "¿Cómo llegó la mazorca a nuestra sopa? ¿Quién cultiva los duraznos que comemos?". Se guía a los niños para que piensen en las personas y los pasos involucrados.
2. **Lluvia de Ideas (15 min):** En el tablero, se hace una lista de todos los trabajos y oficios que los niños mencionan de sus papás, mamás y vecinos. Por ejemplo: "papá cultiva papas", "el señor del camión lleva las fresas", "la señora de la tienda vende el aceite".
3. **Dibujando mi Familia (15 min):** Cada niño dibuja en una hoja a un miembro de su familia realizando su trabajo.

#### Sesión 2: Construyendo Nuestro Mapa

1. **Creación del Mapa (30 min):** Se extiende el papel craft en el suelo. La docente dibuja las vías principales de la vereda y la ubicación de la escuela. Luego, los niños pegan sus dibujos de la sesión anterior en el mapa y dibujan los lugares de trabajo: las fincas con cultivos de durazno, la tienda de la esquina, la carretera por donde pasa el camión, etc. Usan recortes de revistas para complementar.
2. **Cierre y Reflexión (15 min):** Con el mapa terminado, se hace un recorrido oral. La docente señala un punto y pregunta: "Aquí, el agricultor **trabaja** para cultivar fresas. Luego las vende y con eso **gana** dinero para comprar comida". Se refuerza que cada trabajo es valioso y genera los recursos para vivir. El mapa se deja exhibido en el salón.

- **Evaluación Formativa:** La docente observa si el niño puede nombrar al menos dos oficios de su comunidad y explicar de manera sencilla que el trabajo sirve para "ganar dinero" o "tener cosas".
- 

## Taller 2: "Mi Alcantía-Mazorca: Ahorro para una Meta" ♡

- **Bimestre:** Segundo (Abril - Junio)
  - **Duración Estimada:** 2 sesiones de 45 minutos.
  - **Objetivo del Taller:** Comprender el **ahorro** como la acción de guardar una parte del dinero que se recibe para poder comprar algo que se desea o necesita en el futuro (meta).
  - **Conceptos Clave:** Ahorrar, Gastar, Meta, Paciencia.
  - **Recursos y Materiales:**
    - Tubos de cartón de papel higiénico (uno por niño).
    - Papel de color amarillo y verde, pegamento.
    - Frijoles o granos de maíz secos para simular monedas.
    - Una imagen o dibujo grande de una "meta" para el salón (ej. un balón de fútbol nuevo, un set de plastilina).
- 

### Desarrollo del Taller (Paso a Paso):

#### Sesión 1: ¿Por Qué Guardar?

1. **Motivación (15 min):** La docente presenta la imagen de la "meta" y pregunta: "¿Les gustaría que tuviéramos esto en el salón?". Luego, cuenta una historia sencilla sobre un campesino que, en lugar de vender y gastar toda su cosecha de mazorca, **guardó** (ahorró) una parte del dinero de la venta para poder comprar mejores semillas para la siguiente siembra.
2. **Creación de la Alcantía (30 min):** Los niños crean su propia "Alcantía-Mazorca". Forran el tubo de cartón con papel amarillo y le pegan granos de maíz o los dibujan. Luego, le añaden hojas verdes de papel en los extremos. La docente les ayuda a sellar una de las bases y a hacer una ranura en la parte superior.

#### Sesión 2: ¡Mi Primer Ahorro!

1. **Recordando la Meta (10 min):** Se vuelve a mostrar la imagen de la meta del salón y se recuerda la historia del campesino ahorrador.
2. **Ahorro Simbólico (20 min):** La docente entrega a cada niño 5 "monedas" (frijoles o granos de maíz). Les plantea una situación: "Con estas monedas pueden 'comprar' un dulce (gastar 2 monedas) o pueden 'comprar' un lápiz (gastar 3 monedas)". Después de que eligen qué "gastar", se les motiva a **ahorrar** el resto en su Alcantía-Mazorca.

3. **Cierre y Reflexión (15 min):** Se crea el "Rincón del Ahorro" donde cada niño coloca su alcancía. Se concluye que, con **paciencia**, guardando poco a poco, podrán alcanzar la meta común.
  - **Evaluación Formativa:** Observar si el niño realiza la acción de separar una parte para "gastar" y otra para "ahorrar" en su alcancía, y si puede expresar para qué está ahorrando el grupo.
- 

### Taller 3: "El Mercado de la Cosecha: Tomando Decisiones" 🍓

- **Bimestre:** Tercero (Julio - Septiembre)
  - **Duración Estimada:** 1 sesión de 60 minutos.
  - **Objetivo del Taller:** Poner en práctica decisiones de gasto simples, comprendiendo que el dinero es limitado y se debe elegir en qué usarlo.
  - **Conceptos Clave:** Elegir, Decisión, Limitado, Precio.
  - **Recursos y Materiales:**
    - Una mesa que simule un puesto de mercado.
    - Productos para vender (pueden ser dibujos, juguetes o reales): fresas, mazorcas, papas amarillas (con "precio" de 1 moneda), y algunos "deseos" como un carrito o una galleta (con "precio" de 2 o 3 monedas).
    - "Sile-pesos" (monedas didácticas).
- 

#### Desarrollo del Taller (Paso a Paso):

1. **Motivación (10 min):** La docente anuncia la apertura del "Mercado de la Cosecha de Babega". Explica que cada producto tiene un **precio**, que es la cantidad de monedas que hay que dar para llevárselo.
2. **Instrucciones (10 min):** A cada niño se le entregan 3 "Sile-pesos". La docente explica la regla principal: "Este es todo el dinero que tienen. No alcanza para comprar todo, así que deben **elegir** muy bien qué comprar. Piensen en lo que más necesitan o quieren".
3. **Juego de Roles (30 min):** Por turnos, los niños pasan al mercado a comprar. La docente, como vendedora, interactúa con ellos: "¿Qué quieres comprar? Cuesta 2 monedas. Si me das 2, ¿cuántas te quedan?". Este ejercicio práctico les permite experimentar el concepto de presupuesto **limitado** y el costo de oportunidad (si compro el carrito, ya no puedo comprar la fresa).
4. **Cierre y Reflexión (10 min):** Se sientan en círculo y cada uno muestra su compra. La docente les pregunta: "¿Estás feliz con tu **decisión**? ¿Alguien se quedó sin dinero? ¿Qué aprendimos hoy?". Se refuerza la idea de que como el dinero se acaba, hay que pensar bien antes de gastar.

- **Evaluación Formativa:** Verificar si el niño comprende que no puede comprar todo y si es capaz de tomar una decisión y entregar la cantidad correcta de "monedas" por su producto.
- 

#### Taller 4: "Cuidar Nuestras Cosas es Ahorrar" ◀

- **Bimestre:** Cuarto (Septiembre - Noviembre)
  - **Duración Estimada:** 1 sesión de 45 minutos.
  - **Objetivo del Taller:** Relacionar el **cuidado** de los objetos personales y los recursos de la escuela (útiles, juguetes, agua) con una forma de **ahorro**.
  - **Conceptos Clave:** **Cuidar, Dañar, Reparar, Ahorrar.**
  - **Recursos y Materiales:**
    - Un "hospital de juguetes y libros": una caja con algunos libros con hojas sueltas, un lápiz con la punta rota, un juguete con una pieza suelta.
    - Cinta adhesiva, pegamento, tajalápiz.
    - Dos títeres: uno llamado "Cuido-Todo" y otro "Rompe-Todo".
- 

#### Desarrollo del Taller (Paso a Paso):

1. **Motivación (15 min):** Se presenta una obra de títeres corta. "Rompe-Todo" no cuida sus colores, los tira y les rompe la punta. Cuando quiere dibujar, no puede. "Cuido-Todo" usa sus colores con cuidado, les saca punta y siempre los guarda en su caja. Cuando quiere dibujar, sus colores están perfectos.
  2. **Discusión (10 min):** La docente pregunta: "¿Qué le pasó a Rompe-Todo? ¿Tendrá que comprar colores nuevos? ¿Eso es gastar o ahorrar?". Se guía a los niños para que entiendan que al dañar las cosas, sus papás tienen que gastar dinero para reemplazarlas. En cambio, al cuidarlas, ese dinero se puede **ahorrar** para otras cosas.
  3. **Acción: El Hospital de Útiles (20 min):** Se abre el "hospital". Los niños, con ayuda de la docente, se convierten en "doctores de útiles". Pegan las hojas sueltas de los libros, le sacan punta al lápiz y arreglan el juguete. Se celebra que los objetos están "sanos" y listos para ser usados de nuevo, ¡sin necesidad de comprar otros!
- **Evaluación Formativa:** Observar si el niño participa activamente en la reparación de los objetos y si puede explicar con palabras sencillas por qué es importante cuidar sus cosas ("para que duren más", "para no gastar").

## Grado segundo

### Taller 1: "Elige Bien: ¿Lo Necesitas de Verdad o Solo lo Quieres?"

- **Tema:** Necesidades vs. Deseos
- **Bimestre:** Primero (Febrero - Abril)
- **Duración:** 2 sesiones de 45 minutos.
- **Objetivo:** Que los estudiantes diferencien claramente entre una necesidad básica (algo indispensable para vivir bien, como la comida o el agua) y un deseo (algo que nos gusta pero no es esencial), aplicando esta comprensión al uso responsable de los recursos.
- **Conceptos Clave:** Necesidad, Deseo, Elegir, Recurso, Cuidado del agua.
- **Recursos:**
  - Tarjetas con imágenes: Fresa, papa amarilla (necesidades); paquete de papas fritas, juguete, gaseosa (deseos).
  - Dos cajas o carteleras, una marcada con un corazón (♥ Deseos) y otra con un cerebro (□ Necesidades).
  - Un cartel grande con el dibujo de una gota de agua sonriente.
  - Colores y hojas de papel.

#### Desarrollo del Taller (Paso a Paso):

##### Sesión 1: Debate - ¿Cerebro o Corazón?

1. **Motivación (10 min):** La docente presenta las dos cajas. Explica: "A veces compramos con el **corazón**, porque algo nos gusta mucho, ¡lo deseamos! Otras veces, compramos con el **cerebro**, porque pensamos en lo que de verdad necesitamos para estar sanos y fuertes".
2. **Debate y Clasificación (25 min):** La docente saca una a una las tarjetas con imágenes. Con la primera, por ejemplo, la fresa, pregunta: "¿La fresa la necesitamos para estar sanos (cerebro) o es solo un gusto (corazón)?". Se genera un mini-debate. Los niños deben argumentar por qué es una necesidad (tiene vitaminas, es comida). Luego, un estudiante la coloca en la caja del □. Se repite el proceso con las demás tarjetas, prestando especial atención a las que generan dudas, como las papas fritas, para explicar la diferencia entre un alimento nutritivo y un gusto ocasional.
3. **Cierre (10 min):** Se revisan las cajas y se concluye que las decisiones más inteligentes son las que priorizan las necesidades, aunque los deseos también son bonitos de vez en cuando.

##### Sesión 2: Taller - "El Consumo Responsable del Agua"

1. **Conexión (10 min):** La docente pregunta: "El agua, ¿es una necesidad o un deseo?". La respuesta será unánime: ¡una necesidad! Luego, pregunta: "¿Y de dónde viene el agua que llega a la escuela y a nuestras fincas?". Se relaciona con los ríos y quebradas de Silos.

2. **Reflexión (15 min):** Se plantea un problema: "¿Qué pasaría si un día abrimos la llave y no sale agua? ¿Podríamos cocinar? ¿Podrían crecer los cultivos de durazno?". Se conversa sobre la importancia vital del agua y por qué no debemos desperdiciarla.
  3. **Acción Creativa (20 min):** Cada estudiante recibe una hoja y dibuja una acción concreta para cuidar el agua en su casa o en la escuela (ej. cerrar la llave mientras se cepillan los dientes, usar un balde para lavar en lugar de la manguera). Exponen sus dibujos y los pegan alrededor del cartel de la gota de agua sonriente.
- **Evaluación Formativa:** La docente evalúa si el estudiante puede clasificar correctamente las imágenes en necesidad o deseo y si puede proponer y dibujar una acción concreta para el cuidado del agua.
- 

## Taller 2: "Mi Presupuesto: Yo Controlo mi Dinero"

- **Tema:** El Presupuesto Simple
- **Bimestre:** Segundo (Abril - Junio)
- **Duración:** 2 sesiones de 45 minutos.
- **Objetivo:** Introducir el concepto de presupuesto a través del registro de gastos y la toma de decisiones en un entorno simulado, comprendiendo que el dinero es un recurso limitado.
- **Conceptos Clave:** Presupuesto, Ingreso, Gasto, Registro, Decisión.
- **Recursos:**
  - Un cuaderno pequeño para cada niño ("Mi Diario de Gastos").
  - "Sile-pesos" (dinero didáctico).
  - Un "Mercado de Decisiones" montado en el salón con productos y precios claros (frutas, útiles escolares, dulces, juguetes).
  - Lápices y colores.

### Desarrollo del Taller (Paso a Paso):

#### Sesión 1: "Mi Diario de Gastos"

1. **Motivación (10 min):** La docente pregunta: "Si les doy 5 Sile-pesos, ¿en qué se los gastarían?". Tras escuchar las respuestas, explica: "A veces, el dinero se nos va y no sabemos en qué. Hoy vamos a aprender a ser detectives de nuestro dinero con un diario".
2. **Estructura del Diario (20 min):** En el tablero, la docente muestra cómo organizar el diario: una columna para la **Fecha**, una para el **Detalle** (en qué gasté) y una para el **Valor** (cuánto costó). Los niños preparan la primera página de su cuaderno con esta estructura.
3. **Práctica y Tarea (15 min):** Se realiza un registro simulado. "Hoy, 8 de octubre, compré un lápiz. Costó 1 Sile-peso". Se deja como tarea para la casa que, con ayuda de sus padres, registren al menos dos gastos reales durante la semana.

## Sesión 2: Juego - "El Mercado de las Decisiones"

1. **Revisión y Preparación (10 min):** Se revisa brevemente la tarea del diario de gastos. Luego, se prepara para el juego. A cada niño se le da un **presupuesto** de 10 Sile-pesos.
  2. **El Juego (25 min):** Los niños van al "Mercado de Decisiones" con su dinero. La regla es que **deben comprar al menos una necesidad** (una fruta o un útil escolar) antes de poder comprar un deseo (un dulce o un juguete). Deben administrar su presupuesto para que les alcance. La docente actúa de vendedora, ayudándoles a contar el dinero y a pensar en sus decisiones.
  3. **Cierre y Registro (10 min):** Al final, los niños deben registrar las compras que hicieron en su "Diario de Gastos". Se conversa sobre las decisiones tomadas: "¿Quién compró solo necesidades? ¿Quién pudo comprar un deseo también? ¿A quién le sobró dinero para ahorrar?".
- **Evaluación Formativa:** La docente revisa los diarios para ver si los estudiantes logran registrar sus gastos. Durante el juego, observa si aplican la regla de priorizar la necesidad y si gestionan su presupuesto sin gastar más de lo que tienen.
- 

## Taller 3: "Ahorrando Juntos por un Sueño"

- **Tema:** El Ahorro para una Meta
- **Bimestre:** Tercero (Julio - Septiembre)
- **Duración:** 3 sesiones a lo largo del bimestre.
- **Objetivo:** Experimentar el proceso de ahorro colectivo para alcanzar una meta tangible, comprendiendo que el ahorro requiere paciencia, disciplina y trabajo en equipo.
- **Conceptos Clave:** Ahorro, Meta, Paciencia, Equipo, Plan.
- **Recursos:**
  - Una alcancía grande y transparente para el salón, llamada "El Ahorrador de Sueños de 2° Grado".
  - Un cartel grande con el dibujo de la meta elegida (ej. un paseo a una finca cercana, un día de cine, un juego nuevo para el patio).
  - Materiales para la campaña (cartulina, marcadores, etc.).

### Desarrollo del Taller (Paso a Paso):

#### Sesión 1: ¡Elijamos Nuestro Sueño! (Planeación)

1. **Motivación (20 min):** La docente propone la idea de lograr algo grande juntos como curso. Se hace una lluvia de ideas de posibles "sueños" o metas. Se realiza una votación democrática para elegir la meta del bimestre.
2. **El Plan de Ahorro (25 min):** Una vez elegida la meta, se investiga cuánto "cuesta" (en Sile-pesos o en dinero real si es factible). Se establece un **plan**: "¿Cuánto

necesitamos ahorrar cada semana para lograrlo antes de que termine el bimestre?". Se crea un "termómetro del ahorro" en un cartel para ir coloreando el progreso.

### **Sesión 2: ¡La Campaña de Ahorro Arranca!**

1. **Ideas para Ahorrar (20 min):** Se hace una lluvia de ideas sobre cómo el curso puede "ganar" dinero para la meta. Ejemplos: organizar una venta de limonada, crear artesanías sencillas para vender a los padres, o que cada niño aporte una pequeña cuota semanal de su mesada.
2. **Creación de la Campaña (25 min):** En grupos, diseñan carteles para promover la campaña de ahorro en la escuela, explicando cuál es su meta y cómo todos pueden ayudar. Se asignan roles y responsabilidades.

### **Sesión 3: ¡Celebremos el Logro!**

1. **Conteo Final y Reflexión (20 min):** Al final del bimestre, se abre "El Ahorrador de Sueños" en una ceremonia especial. Se cuenta el dinero y se verifica si se alcanzó la meta. Se reflexiona sobre el proceso: ¿Fue fácil o difícil? ¿Qué aprendimos sobre la paciencia y el trabajo en equipo?
  2. **Disfrute de la Meta (El resto del tiempo):** Se realiza la actividad que se había planeado (el paseo, el día de cine, etc.), celebrando el fruto del esfuerzo colectivo.
- **Evaluación Formativa:** La evaluación es la participación activa del estudiante en todo el proceso: desde la planeación y la campaña hasta el aporte al ahorro. El logro (o no) de la meta es en sí mismo un aprendizaje.

---

### **Taller 4: "El Equipo de Reparaciones: Cuidar es Ahorrar"**

- **Tema:** Cuidar es Ahorrar
- **Bimestre:** Cuarto (Septiembre - Noviembre)
- **Duración:** 2 sesiones de 45 minutos.
- **Objetivo:** Fortalecer la conexión entre el cuidado de los bienes materiales y los recursos y su impacto directo en el ahorro familiar y escolar.
- **Conceptos Clave:** Cuidar, Reparar, Desperdiciar, Ahorrar.
- **Recursos:**
  - Un "Hospital de Útiles": una caja con libros para pegar, lápices para tajar, colores partidos.
  - Materiales de reparación: pegamento, cinta, tajalápiz, etc.
  - Cartulina y marcadores para crear las insignias de la "Patrulla del Ahorro".
  - Imágenes de electrodomésticos (nevera, bombillo, TV).

#### **Desarrollo del Taller (Paso a Paso):**

##### **Sesión 1: Taller de Reparación de Útiles**

1. **Motivación (10 min):** La docente muestra la caja del "Hospital de Útiles" y pregunta: "Si botamos todo esto, ¿qué tendrían que hacer nuestros papás?". La respuesta esperada es "comprar más". Se refuerza: "Y comprar más es gastar dinero. Pero si lo reparamos, ¡estamos ahorrando!".
2. **Manos a la Obra (30 min):** Los estudiantes se convierten en "doctores de útiles". Se organizan en estaciones: una para pegar libros, otra para tajar lápices y organizar colores. Trabajan en equipo para dejar los materiales como nuevos.
3. **Reflexión (5 min):** Se admira el trabajo hecho y se calcula simbólicamente cuánto dinero "ahorraron" al no tener que comprar esos útiles de nuevo.

## Sesión 2: Creación de la "Patrulla del Ahorro de Energía"

1. **Conexión (15 min):** La docente muestra las imágenes de los electrodomésticos y explica que, así como el agua, la electricidad que los hace funcionar también cuesta dinero. Dejar una luz encendida o la nevera abierta es **desperdiciar** y gastar más.
  2. **Creación de la Patrulla (20 min):** Se nombra oficialmente a los estudiantes como la "Patrulla del Ahorro de Energía de 2º Grado". Cada uno diseña su propia insignia de patrullero en un círculo de cartulina.
  3. **Misión y Cierre (10 min):** La misión de la patrulla será, de forma rotativa, ser los últimos en salir del salón para asegurarse de que las luces y cualquier aparato eléctrico queden apagados. Se comprometen a llevar esta misión también a sus casas, convirtiéndose en guardianes del ahorro para sus familias.
- **Evaluación Formativa:** Se evalúa la participación activa y cuidadosa del estudiante en el taller de reparación. Se observa si, en las semanas siguientes, asumen su rol de "patrulleros del ahorro" de forma autónoma.

## Grado tercero.

### Taller 1: "Detectives de Precios en el Mercado de Silos" 🐱♂

- **Tema:** Los Precios y el Mercado
- **Bimestre:** Primero (Febrero - Abril)
- **Duración:** 4 sesiones de 45 minutos (distribuidas a lo largo del bimestre).
- **Objetivo:** Comprender que los precios de los productos agrícolas varían con el tiempo y aprender a registrar y visualizar estos cambios a través de una gráfica simple, desarrollando habilidades de investigación.
- **Conceptos Clave:** **Precio, Mercado, Oferta** (abundancia), **Demanda** (necesidad de la gente), **Gráfica, Entrevista**.
- **Recursos:**
  - Un pliego de papel cuadriculado para una gráfica grande en el salón.
  - Marcadores de diferentes colores.
  - Hojas de cuaderno y lápices para el "Diario de Precios".
  - Un formato de entrevista simple diseñado por la docente.

- Posibilidad de invitar a un padre de familia que comercialice productos.

## **Desarrollo del Taller (Paso a Paso):**

### **Sesión 1: El Misterio de los Precios Cambiantes**

1. **Motivación (15 min):** La docente plantea un acertijo: "La semana pasada, el papá de Ana vendió una caja de duraznos a \$20.000. Esta semana, una caja igualita la vendió a \$15.000. ¿Por qué pasó esto si era la misma caja?". Se genera una discusión.
2. **Introducción de Conceptos (20 min):** Se explica de forma sencilla la **oferta**: "Cuando es la cosecha principal y **muchos** agricultores en Silos tienen duraznos para vender al mismo tiempo, el precio tiende a bajar". Se introduce la **demanda**: "Si llega una fiesta al pueblo y **mucho** gente quiere comprar mazorcas para asar, el precio puede subir".
3. **Misión de los Detectives (10 min):** Se les da la misión: durante las próximas 4 semanas, cada viernes deben preguntar en casa a cuánto se vendió esa semana un producto específico (ej. el kilo de fresa o de papa amarilla) y anotarlo en su "Diario de Precios".

### **Sesión 2 y 3: Graficando Nuestras Pistas**

1. **Recolección de Datos (15 min cada sesión):** Al inicio de la clase cada semana, los "detectives" comparten el precio que investigaron. Se calcula un promedio simple o se toma el precio más común.
2. **Construcción de la Gráfica (30 min cada sesión):** En la cartelera, la docente guía la construcción de una **gráfica de barras**. El eje horizontal tiene las semanas (Semana 1, 2, 3, 4) y el vertical los precios. Cada semana se añade una nueva barra que muestra el precio. Los niños ayudarán a dibujarla y colorearla. Así, visualizarán directamente si el precio subió o bajó.

### **Sesión 4: La Entrevista al Experto**

1. **Preparación (15 min):** Se prepara la visita de un padre/madre de familia o un vendedor local. Los niños, en grupos, preparan preguntas sencillas basadas en su formato: "¿Qué producto vende más?", "¿Cuándo es más caro el durazno?", "¿Qué pasa con el precio cuando llueve mucho?".
  2. **La Entrevista (30 min):** Se realiza la entrevista al invitado, donde los estudiantes actúan como periodistas. Al final, se analizan las respuestas y se comparan con lo que muestra su gráfica. Se concluye que ser un "detective de precios" ayuda a las familias a saber cuándo es el mejor momento para vender.
- **Evaluación Formativa:** La docente evalúa la consistencia del registro de precios en el diario del estudiante y su capacidad para interpretar la gráfica ("esta semana el precio subió"). Se valora la participación en la formulación de preguntas y en la entrevista.

---

## Taller 2: "El Sello de Calidad: ¿Por Qué Pagamos Más?" ✨

- **Tema:** Calidad y Precio
- **Bimestre:** Segundo (Abril - Junio)
- **Duración:** 2 sesiones de 45 minutos.
- **Objetivo:** Comprender que la **calidad** de un producto (tamaño, color, ausencia de daños) influye directamente en su **valor** y, por lo tanto, en su precio de venta.
- **Conceptos Clave:** **Calidad** (de primera, de segunda), **Valor**, **Clasificación**, **Cuidado**.
- **Recursos:**
  - Una caja de un producto local (fresas, duraznos o papas amarillas) que contenga una mezcla visible de calidades.
  - Dos bandejas o guacales vacíos, uno con una etiqueta "De Primera ☆" y otro "De Segunda 🍒".
  - Marcadores y una cartelera.

### Desarrollo del Taller (Paso a Paso):

#### Sesión 1: Taller de Clasificación

1. **Motivación (10 min):** La docente muestra toda la fruta mezclada y pregunta: "Si fueran a comprar para hacer un postre para una fiesta, ¿cuáles de estas fresas elegirían? ¿Por qué?".
2. **Creando Criterios (15 min):** En el tablero, se hace una lluvia de ideas sobre qué hace que una fruta sea "mejor" que otra. Saldrán conceptos como "grande", "rojita", "sin golpes", "bonita". La docente organiza estas ideas y las denomina "Criterios de Calidad".
3. **Manos a la Obra (20 min):** En grupos, los niños reciben una porción de los productos y deben **clasificarlos** en las dos bandejas ("De Primera" y "De Segunda") según los criterios que definieron.

#### Sesión 2: Poniéndole Precio a la Calidad

1. **Puesta en Común (15 min):** Cada grupo muestra su clasificación. Se conversa sobre las dificultades y las decisiones que tomaron.
2. **Discusión Guiada (20 min):** La docente lanza la pregunta central: "Ahora que tenemos dos calidades, ¿deberían costar lo mismo? ¿Por cuál pagarían más dinero? ¿Por qué?". Se guía la discusión para que concluyan que el producto "De Primera" tiene más **valor** y por eso se vende más caro. Se asignan precios simbólicos (ej. Fresa de Primera: \$3; Fresa de Segunda: \$1).
3. **Cierre y Conexión (10 min):** Se conecta el aprendizaje con la producción familiar. "El **cuidado** al recoger el durazno para no golpearlo es un trabajo que vale la pena, porque así será de primera calidad y nuestra familia recibirá más dinero por él".

- **Evaluación Formativa:** Se observa la habilidad del estudiante para argumentar sus criterios de clasificación y para explicar con sus propias palabras la relación entre mejor calidad y mayor precio.
- 

### Taller 3: "La Ruta del Dinero en mi Finca"

- **Tema:** El Ciclo del Dinero
- **Bimestre:** Tercero (Julio - Septiembre)
- **Duración:** 2 sesiones de 45 minutos.
- **Objetivo:** Visualizar el flujo de dinero en un ciclo de producción agrícola, diferenciando los conceptos de **costos** (inversión), **ingresos** (ventas) y **ganancia** (la diferencia).
- **Conceptos Clave:** Inversión, Costos, Ingresos, Ganancia, Negociación.
- **Recursos:**
  - Cartulina grande con un diagrama de flujo simple.
  - Tarjetas con dibujos (semillas, abono, jornalero, camión, mercado, familia).
  - Billetes didácticos ("Sile-pesos").
  - Hojas y lápices para cálculos.

#### Desarrollo del Taller (Paso a Paso):

##### Sesión 1: El Diagrama del Dinero

1. **Motivación (10 min):** La docente pregunta: "Para poder vender la cosecha de papa amarilla, ¿la familia solo recibe dinero o también tiene que gastar dinero antes?".
2. **Construyendo el Flujo (25 min):** Se utiliza el diagrama en la cartulina.
  - **Paso 1: INVERSIÓN / COSTOS.** Se explica que antes de sembrar, la familia debe **gastar** dinero. Se pegan las tarjetas de "semillas" y "abono" y se colocan 5 Sile-pesos que "salen" de la familia. "Esto es el **costo**".
  - **Paso 2: INGRESOS.** Se explica que después de la cosecha, la familia vende el producto en el mercado. Se pega la tarjeta del "mercado" y se colocan 12 Sile-pesos que "entran" a la familia. "Esto es el **ingreso**".
3. **Cálculo de la Ganancia (10 min):** Se plantea la pregunta: "¿La familia ganó 12 Sile-pesos?". Se guía a los niños para que entiendan que primero deben recuperar lo que invirtieron. Se hace la resta en el tablero:  $12 \text{ (Ingresos)} - 5 \text{ (Costos)} = 7$ . "¿La **ganancia** real fue de 7 Sile-pesos!".

##### Sesión 2: Juego de Roles - "El Productor y el Comprador"

1. **Preparación (10 min):** Se forman parejas. Un estudiante será el "Productor de Fresas" y el otro el "Comprador". A cada productor se le da una tarjeta secreta que dice: "Producir esta canasta de fresas te costó \$6. ¡No puedes venderla por menos de eso!".

2. **La Negociación (20 min):** Los compradores reciben \$10 y deben intentar comprar la canasta al mejor precio posible. Las parejas interactúan y realizan la **negociación**. El productor debe asegurarse de tener una ganancia.
  3. **Cierre y Reflexión (15 min):** Algunas parejas comparten sus resultados. "¿A cuánto la vendiste? ¿Cuál fue tu ganancia?". Se refuerza que un buen agricultor conoce sus costos para poder negociar un precio justo.
- **Evaluación Formativa:** El estudiante debe ser capaz de resolver un problema simple de resta para calcular una ganancia. Se evalúa su lógica durante el juego de roles para vender por encima del costo.
- 

#### Taller 4: "Nuestra Feria de la Cosecha" 🌿

- **Tema:** Proyecto de Cosecha
- **Bimestre:** Cuarto (Septiembre - Noviembre)
- **Duración:** 3 sesiones de 45 minutos (planificación, ejecución, evaluación).
- **Objetivo:** Aplicar los conceptos de costo, precio, calidad, venta y ganancia en un proyecto real, gestionando recursos y tomando decisiones en equipo.
- **Conceptos Clave:** Proyecto, Costo Total, Ingreso Total, Ganancia Neta.
- **Recursos:**
  - Productos reales de la huerta escolar (mazorcas, hortalizas, etc.).
  - Caja para el dinero, billetes y monedas para dar cambio.
  - Materiales para hacer carteles publicitarios.
  - Tablero o cartelera para registrar las finanzas del proyecto.

#### Desarrollo del Taller (Paso a Paso):

##### Sesión 1: Planificando Nuestro Proyecto

1. **Definición del Proyecto (15 min):** La clase decide realizar una "Feria de la Cosecha" para vender los productos de la huerta a otros estudiantes o padres de familia.
2. **Cálculo de Costos y Precios (30 min):** En el tablero, se listan los **costos totales**: ¿cuánto costaron las semillas?, ¿el abono?, ¿las bolsas para empacar? (se usan valores reales o estimados). Luego, observando la **calidad** de sus productos y pensando en los clientes, definen los **precios de venta**.

##### Sesión 2: ¡Día de la Venta!

1. **Organización (10 min):** Se monta el puesto de venta. Se asignan roles: vendedores, cajeros, empacadores. Se repasan las habilidades de atención al cliente.
2. **La Venta (35 min):** Se lleva a cabo la feria. Los estudiantes interactúan con los compradores, manejan el dinero y promocionan sus productos. La docente supervisa y apoya el proceso.

### Sesión 3: El Momento de la Verdad: ¿Cuál fue la Ganancia?

1. **Cálculo Final (25 min):** En una sesión final, se reúne todo el dinero de la caja. Ese es el **ingreso total**. Se escribe en el tablero. Debajo, se escribe el **costo total** que habían calculado en la primera sesión. Se realiza la resta en conjunto. El resultado es la **GANANCIA NETA**.
  2. **Decisión Colectiva (20 min):** ¡Se celebra el logro! Luego, viene la decisión más importante: "¿Qué haremos con nuestra ganancia?". La docente modera una discusión para que los estudiantes decidan si la reinvierten (comprar mejores herramientas para la huerta), la ahorran para una meta más grande, o la usan para una celebración. La decisión se toma por votación.
- **Evaluación Formativa:** Se evalúa la participación del estudiante en las tres fases del proyecto. Su capacidad para explicar la diferencia entre el dinero total recogido (ingreso) y la ganancia final es el indicador clave de aprendizaje.

### Grado Cuarto.

#### Taller 1: "La Alcantía vs. La Cooperativa: ¿Dónde Crece Más mi Ahorro?"

- **Tema:** Ahorro Formal vs. Informal
- **Bimestre:** Primero (Febrero - Abril)
- **Duración:** 2 sesiones de 45 minutos.
- **Objetivo:** Diferenciar entre el ahorro informal (guardar dinero en casa) y el ahorro formal (en una entidad financiera como una cooperativa), reconociendo las ventajas de seguridad y rendimiento del sistema formal.
- **Conceptos Clave:** Ahorro Informal, Ahorro Formal, Riesgo, Seguridad, Cooperativa, Interés.
- **Recursos:**
  - Una alcantía y una caja de cartón (para simular el "colchón").
  - Un cartel que represente una "Cooperativa de Ahorro de Silos".
  - Billetes didácticos ("Sile-pesos").
  - Tarjetas con situaciones de **riesgo** (ej. "un ladrón entró a la casa", "un hermanito menor rompió la alcantía", "hubo una inundación").
  - Folletos o información simple sobre una cooperativa local (si es posible).

#### Desarrollo del Taller (Paso a Paso):

##### Sesión 1: La Historia de Dos Ahorradores

1. **Motivación (15 min):** La docente cuenta una historia: "Dos amigos, Pedro y Sofía, recibieron \$100 Sile-pesos de la venta de unas fresas. Pedro, muy desconfiado, guardó su dinero en una caja bajo su cama (**ahorro informal**). Sofía, aconsejada por su abuelo, llevó sus \$100 a la Cooperativa del pueblo (**ahorro formal**)".
2. **Simulación de Riesgos (20 min):** La docente pone los \$100 de Pedro en la caja y los \$100 de Sofía junto al cartel de la Cooperativa. Luego, saca las tarjetas de riesgo

al azar. "¡Oh, no! La tarjeta dice: 'Un ladrón entró a la casa de Pedro'". La docente retira el dinero de la caja de Pedro. "El dinero de Pedro se perdió". Se saca otra tarjeta: "Hubo una inundación". El dinero de Pedro se moja y daña. Se explica que el dinero de Sofía, en la cooperativa, está **seguro** ante esos riesgos.

3. **Discusión (10 min):** Se debate: ¿Cuál forma de ahorrar es más segura? ¿Por qué? Se concluye que guardar el dinero en casa tiene más riesgos.

## Sesión 2: La Magia del Interés y la Cooperativa

1. **Introducción al Interés (20 min):** La docente retoma la historia. "Pasó un año. El dinero de Sofía no solo estaba seguro en la cooperativa, sino que además creció. La cooperativa le dio un 'premio' por ahorrar allí. Ese premio se llama **interés**". La docente añade \$10 Sile-pesos a los \$100 de Sofía. "Ahora Sofía tiene \$110. El dinero de Pedro, si no se hubiera perdido, seguiría siendo \$100".
2. **Charla/Investigación sobre Cooperativas (25 min):** Se explica qué es una **cooperativa**: una empresa donde los mismos ahorradores son los dueños y se ayudan entre todos. Si es posible, se invita a alguien de una cooperativa local para una charla breve, o se exploran folletos y se responde a preguntas: ¿Qué se necesita para abrir una cuenta? ¿Cómo ayudan las cooperativas a los agricultores de Silos con créditos?

  - **Evaluación Formativa:** La docente pide a los estudiantes que escriban o dibujen dos ventajas de ahorrar en una cooperativa en lugar de en la casa. Se evalúa su capacidad para explicar los conceptos de seguridad e interés con sus propias palabras.

---

## Taller 2: "Juntos Somos Más Fuertes: Nuestra Cooperativa Escolar"

- **Tema:** La Cooperación
- **Bimestre:** Segundo (Abril - Junio)
- **Duración:** 2 sesiones de 45 minutos.
- **Objetivo:** Comprender y experimentar los beneficios de la asociatividad y el cooperativismo a través de una simulación práctica de compra de insumos.
- **Conceptos Clave:** Cooperación, Asociatividad, Compra al por mayor, Ahorro colectivo.
- **Recursos:**
  - "Catálogo de Insumos" con precios (ej. 1 semilla de papa amarilla = \$10; un paquete de 10 semillas = \$80).
  - Billetes didácticos ("Sile-pesos").
  - Hojas para llevar las cuentas de la "cooperativa".
  - Insignias o roles para los miembros de la cooperativa (Presidente, Tesorero, etc.).

### Desarrollo del Taller (Paso a Paso):

## Sesión 1: El Juego de los Compradores

1. **Motivación (10 min):** La docente divide al curso en dos grandes grupos: "Compradores Individuales" y "La Cooperativa Babega". Cada estudiante, de ambos grupos, recibe un presupuesto de \$10 Sile-pesos.
2. **Ronda 1: Compradores Individuales (15 min):** Los estudiantes de este grupo deben comprar semillas del "Catálogo de Insumos". Con sus \$10, solo pueden comprar una semilla cada uno. Compran y registran su compra.
3. **Ronda 2: La Cooperativa Babega (20 min):** Los estudiantes de este grupo se reúnen. Deciden **cooperar**: juntan todo su dinero. Si son 10 estudiantes, tendrán \$100. Como equipo, miran el catálogo y se dan cuenta de que pueden comprar el paquete de 10 semillas por \$80. ¡Les sobran \$20! Compran el paquete y se reparten las semillas (una para cada uno) y el dinero sobrante (\$2 para cada uno).

## Sesión 2: Analizando Resultados y Simulando la Cooperativa

1. **Puesta en Común (15 min):** Se comparan los resultados en el tablero. Los "Compradores Individuales" tienen 1 semilla y \$0. Los miembros de la "Cooperativa Babega" tienen 1 semilla y \$2. Se debate: ¿Qué grupo hizo un mejor negocio? ¿Por qué? Se concluye que comprar **juntos al por mayor** genera un **ahorro colectivo**.
  2. **Simulación "Cooperativa Escolar de Insumos" (30 min):** Se formaliza la cooperativa de todo el curso. Se asignan roles. Su primera misión es planificar la compra de abono para la huerta escolar. Deben:
    - Calcular cuánto abono necesitan.
    - Averiguar el precio individual vs. el precio por bulto.
    - Calcular cuánto dinero necesita aportar cada estudiante/socio.
    - Registrar el plan en un acta simple.
- **Evaluación Formativa:** Se evalúa la participación del estudiante en la simulación y su capacidad para explicar con sus propias palabras por qué comprar en grupo les permitió ahorrar dinero.

---

## Taller 3: "El Interés: ¡Haciendo que el Dinero Trabaje!"

- **Tema:** El Interés Simple
- **Bimestre:** Tercero (Julio - Septiembre)
- **Duración:** 2 sesiones de 45 minutos.
- **Objetivo:** Comprender el concepto de interés simple como una ganancia que se obtiene por ahorrar dinero en una entidad formal durante un tiempo determinado.
- **Conceptos Clave:** Interés, Capital, Tiempo, CDT (Certificado de Depósito a Término).
- **Recursos:**
  - Billetes didácticos ("Sile-pesos").

- Una tabla simple en el tablero.
- Hojas con ejercicios matemáticos contextualizados.
- "Certificados" de CDT didácticos.

## Desarrollo del Taller (Paso a Paso):

### Sesión 1: Ejercicios Matemáticos del Ahorro

1. **Motivación (10 min):** La docente recuerda el Taller 1: "Recuerdan que la cooperativa le dio a Sofía un 'premio' por su ahorro? Ese premio, el **interés**, es dinero que nuestro dinero gana solito".
2. **Cálculo Guiado (25 min):** Se presenta una regla simple: "Nuestra Cooperativa Escolar paga un interés de \$1 por cada \$10 que ahorremos durante un mes". Se hacen ejercicios en el tablero y luego en las hojas:
  - "Si María ahorra \$10, ¿cuánto interés ganará en un mes? ¿Cuánto tendrá en total?" (Respuesta: \$1 de interés, \$11 en total).
  - "Si Juan ahorra \$30, ¿cuánto interés ganará?" (Respuesta: \$3 de interés).
  - Se usan ejemplos relacionados con la venta de duraznos o fresas.
3. **Discusión (10 min):** ¿Qué se necesita para ganar más interés? Se guía a los niños para que descubran las dos variables: ahorrar más dinero (**capital**) y dejarlo más **tiempo**.

### Sesión 2: Simulación de un CDT Escolar

1. **Introducción al CDT (15 min):** La docente explica: "Hay un ahorro especial llamado **CDT**. Es como hacer un trato con la cooperativa: tú te comprometes a no sacar tu dinero por un tiempo (ej. 3 meses), y como recompensa, ellos te pagan un interés ¡aún más grande!".
  2. **Simulación (25 min):** Los estudiantes reciben \$100 Sile-pesos. Tienen dos opciones:
    - **Opción A: Cuenta de Ahorros normal.** Interés: \$1 por cada \$10 al mes. Pueden sacar el dinero cuando quieran.
    - **Opción B: CDT a 3 meses.** Interés: \$2 por cada \$10 al mes, pero no pueden tocar el dinero en 3 meses. Cada estudiante elige, recibe su "certificado" si elige el CDT, y se calcula cuánto dinero tendrían al final de los 3 meses con cada opción.
  3. **Cierre y Reflexión (5 min):** Se comparan los resultados y se discute en qué situaciones podría ser mejor un CDT.
- **Evaluación Formativa:** La docente revisa los ejercicios matemáticos de los estudiantes. Durante la simulación, evalúa si comprenden la diferencia fundamental entre una cuenta normal y un CDT (la restricción de tiempo a cambio de mayor ganancia).
-

## Taller 4: "Proyecto Cooperativo: La Compra de Abono"

- **Tema:** Proyecto Cooperativo
- **Bimestre:** Cuarto (Septiembre - Noviembre)
- **Duración:** 3 sesiones a lo largo del bimestre.
- **Objetivo:** Aplicar los conceptos de cooperación, presupuesto y ahorro colectivo en un proyecto real y tangible para el beneficio de la comunidad escolar.
- **Conceptos Clave:** Proyecto, Presupuesto, Cuota, Ahorro Real, Beneficio Común.
- **Recursos:**
  - La huerta escolar.
  - Cotizaciones reales (o realistas) del precio de un bulto de abono vs. el precio de una bolsa pequeña.
  - El libro de actas y la caja de la "Cooperativa Escolar".
  - Una cartelera para mostrar los resultados del proyecto.

### Desarrollo del Taller (Paso a Paso):

#### Sesión 1: Planificación del Proyecto

1. **Identificación de la Necesidad (15 min):** La "Cooperativa Escolar" se reúne. La docente plantea la necesidad: "Nuestra huerta necesita abono para que la próxima cosecha de papas amarillas sea excelente. ¿Cómo podemos conseguirlo?".
2. **Investigación y Presupuesto (30 min):** Un comité de estudiantes (con ayuda de la docente) presenta las cotizaciones: "Una bolsa pequeña de abono cuesta \$5.000. El bulto grande, que trae lo de 10 bolsas pequeñas, cuesta \$40.000". Se calcula: si compran por separado, gastarían \$50.000. Si compran el bulto, gastan \$40.000. ¡Se pueden ahorrar \$10.000! Se define el **presupuesto** y se calcula la **cuota** que debe aportar cada socio de la cooperativa.

#### Sesión 2: Ejecución y Registro

1. **Recolección de Fondos (20 min):** El "Tesorero" de la cooperativa recoge las cuotas de cada estudiante-socio y las registra cuidadosamente en el libro.
2. **La Compra Comunitaria (25 min):** Se simula o se realiza la compra real del bulto de abono. Se aplica el abono en la huerta escolar, en una jornada de trabajo colaborativo. Este acto simboliza el **beneficio común** del esfuerzo de todos.

#### Sesión 3: Análisis de Resultados

1. **Cálculo del Ahorro Real (20 min):** En la cartelera, se presenta el informe final del proyecto. Se escribe el costo que habrían tenido comprando individualmente (\$50.000) y el costo que tuvieron comprando como cooperativa (\$40.000). Se calcula y se resalta el **ahorro real** de \$10.000.
2. **Decisión y Cierre (25 min):** Se discute: "¿Qué representa este ahorro?". Se explica que ese dinero que no se gastó puede usarse para otra necesidad de la huerta

(comprar nuevas herramientas, más semillas). Se felicita a todos por el éxito del **proyecto cooperativo** y se deja el informe exhibido como un logro del curso.

- **Evaluación Formativa:** La participación activa del estudiante en las tres fases del proyecto es el principal indicador. Se evalúa su capacidad para explicar en un plenario cómo y por qué la cooperativa logró ahorrar dinero.

## Grado Quinto.

### Taller 1: "Sembrando Ideas: Nuestra Microempresa Rural"

- **Tema:** La Idea de Negocio
- **Bimestre:** Primero (Febrero - Abril)
- **Duración:** 3 sesiones de 45 minutos.
- **Objetivo:** Identificar y seleccionar una idea de negocio viable basada en la transformación de productos locales (valor agregado) y realizar una investigación de mercado simple para validar su potencial.
- **Conceptos Clave:** Microempresa, Materia Prima, Valor Agregado, Idea de Negocio, Investigación de Mercado, Cliente.
- **Recursos:**
  - Un "mapa de tesoros" de Silos (cartel con dibujos de los productos locales: durazno, fresa, breva, papa amarilla, mazorca).
  - Fichas de ideas de negocio.
  - Formato de encuesta simple.
  - Lápices y cuadernos.

#### Desarrollo del Taller (Paso a Paso):

#### Sesión 1: Lluvia de Ideas y Valor Agregado

1. **Motivación (15 min):** La docente presenta el "mapa de tesoros" y pregunta: "Nuestra vereda está llena de riquezas. ¿Cómo podemos convertir estas fresas o estos duraznos en algo aún más valioso?". Se introduce el concepto de **Valor Agregado:** transformar una **materia prima** (la fresa) en un producto nuevo y mejorado (mermelada, jugo, postre).
2. **Generación de Ideas (25 min):** En grupos, los estudiantes reciben fichas y deben proponer al menos tres **ideas de negocio** para transformar los productos del mapa. Ejemplos: "Mermelada de Fresa", "Papas Amarillas Precocidas y Empacadas", "Dulce de Brevia", "Jugos Naturales de Durazno".
3. **Selección (5 min):** Cada grupo presenta su mejor idea y se realiza una votación en clase para elegir la idea de negocio que desarrollarán como proyecto durante todo el año. (Ejemplo elegido: **Mermelada de Fresa**).

#### Sesión 2 y 3: Investigación de Mercado - ¿Quién nos comprará?

1. **Definiendo al Cliente (15 min):** Se define el **cliente** objetivo: "¿A quién le venderemos nuestra mermelada? ¿A otros estudiantes? ¿A los profesores? ¿A nuestros padres?".
  2. **Diseño de la Encuesta (30 min):** En equipos, diseñan una **investigación de mercado** a través de una encuesta muy corta (3 o 4 preguntas) para conocer a sus clientes. Preguntas de ejemplo:
    - ¿Te gusta la mermelada de fresa? (Sí / No)
    - ¿Con qué frecuencia la comes? (Mucha / Poca / Nunca)
    - ¿Cuánto pagarías por un frasco pequeño como este? (\$2.000 / \$3.000 / \$4.000)
  3. **Trabajo de Campo y Análisis (45 min):** Los estudiantes realizan la encuesta a un grupo de 10-15 personas en la escuela. En la siguiente sesión, se tabulan los resultados en el tablero con gráficas de barras simples. Se analiza: ¿A la mayoría le gusta nuestro producto? ¿Cuál es el precio que la gente está más dispuesta a pagar? Esta información será clave para el siguiente taller.
- **Evaluación Formativa:** Se evalúa la calidad y creatividad de las ideas de negocio propuestas y la participación activa del estudiante en el diseño, aplicación y análisis de los resultados de la encuesta.
- 

## Taller 2: "Poniéndole Números al Negocio: Costos y Precios" □

- **Tema:** Costos y Precios
- **Bimestre:** Segundo (Abril - Junio)
- **Duración:** 2 sesiones de 45 minutos.
- **Objetivo:** Calcular los costos de producción de su producto y utilizar esta información para establecer un precio de venta que genere una ganancia.
- **Conceptos Clave:** Costos Variables, Costos Fijos, Costo por Unidad, Precio de Venta, Margen de Ganancia.
- **Recursos:**
  - Receta de la mermelada.
  - Lista de precios de ingredientes y materiales (investigados por los estudiantes como tarea).
  - Calculadoras (opcional).
  - Tablero o cartel para registrar los cálculos.

### Desarrollo del Taller (Paso a Paso):

#### Sesión 1: Calculando los Costos de Nuestra Mermelada

1. **Motivación (10 min):** La docente pregunta: "Para hacer un frasco de mermelada, ¿solo necesitamos fresas?". Se guía a los estudiantes para que listen todo lo necesario.
2. **Diferenciando Costos (25 min):** Se clasifican los costos en dos tipos:

- **Costos Variables** (cambian con la cantidad que producimos): fresas, azúcar, limón.
  - **Costos Fijos** (se compran una vez y sirven para varias producciones): frascos de vidrio, etiquetas, gas, uso de la olla.
3. **Suma de Costos (10 min):** Los estudiantes (con precios investigados previamente) suman todos los costos para producir un lote (ej. 10 frascos). Ejemplo: "Gastamos \$15.000 en ingredientes y \$5.000 en frascos y etiquetas. ¡El **Costo Total** es \$20.000!".

## Sesión 2: Fijando un Precio Justo y Rentable

1. **Costo por Unidad (15 min):** Se realiza el cálculo clave: "Si gastamos \$20.000 para hacer 10 frascos, ¿cuánto nos costó hacer cada uno?". Se realiza la división:  $\$20.000 / 10 = \$2.000$ . El **Costo por Unidad** es de \$2.000.
  2. **El Margen de Ganancia (20 min):** La docente explica: "Si lo vendemos a \$2.000, no ganamos nada. Necesitamos añadir un **Margen de Ganancia**". Se discute en clase: ¿Cuánto queremos ganar por cada frasco? ¿\$500? ¿\$1.000? Se relaciona con los resultados de la encuesta de mercado.
  3. **Decisión Final (10 min):** Basados en el costo y en lo que los clientes están dispuestos a pagar, la clase decide democráticamente el **Precio de Venta** final. (Ej. Costo \$2.000 + Ganancia \$1.000 = Precio de Venta \$3.000).
- **Evaluación Formativa:** La docente revisa los cálculos de los estudiantes y su capacidad para argumentar una propuesta de precio de venta, basándose en los costos y la ganancia deseada.

## Taller 3: "Manos a la Obra: Producción y Marketing Creativo" 🌀

- **Tema:** Producción y Marketing
- **Bimestre:** Tercero (Julio - Septiembre)
- **Duración:** 2 o 3 sesiones de 45 minutos.
- **Objetivo:** Producir el producto aplicando estándares de calidad y crear una identidad de marca atractiva, incluyendo elementos de marketing digital.
- **Conceptos Clave:** Producción, Control de Calidad, Marca, Logo, Marketing, Código QR.
- **Recursos:**
  - Ingredientes para la mermelada.
  - Utensilios de cocina y frascos de vidrio esterilizados.
  - Materiales para las etiquetas (papel, colores, marcadores).
  - Un computador o celular con acceso a internet para generar un Código QR.

### Desarrollo del Taller (Paso a Paso):

#### Sesión 1: Taller de Cocina y Control de Calidad

1. **Preparación (10 min):** Se repasan las normas de higiene y seguridad en la cocina. Se asignan roles (lavar, picar, mezclar, empacar).
2. **Producción (35 min):** Bajo estricta supervisión de la docente, los estudiantes siguen la receta para preparar la mermelada. Durante el proceso, se habla de **Control de Calidad:** usar solo las fresas en buen estado, medir bien el azúcar, asegurarse de que el frasco cierre herméticamente.

## Sesión 2: Creando Nuestra Marca

1. **Naming y Logo (20 min):** En grupos, proponen nombres para su **marca** de mermelada. Se vota por el mejor (ej. "Delicias de Babega"). Luego, diseñan un **logo** que represente su producto y la región.
  2. **Diseño de Etiquetas y Marketing (25 min):** Crean las etiquetas, que deben incluir el logo, el nombre del producto y los ingredientes. Se da el paso tecnológico: la docente les ayuda a generar un **Código QR** gratuito en línea. Este código puede enlazar a un video corto de ellos preparando la mermelada o a un texto que cuente la historia de su proyecto. ¡Este es su primer paso en **marketing digital!**
- **Evaluación Formativa:** Se evalúa el seguimiento de instrucciones y el cuidado durante el proceso de producción. Se valora la creatividad y el trabajo en equipo en la creación de la marca y las etiquetas.

---

## Taller 4: "El Gran Día del Mercado: Vendiendo y Creciendo"

- **Tema:** Venta y Análisis
- **Bimestre:** Cuarto (Septiembre - Noviembre)
- **Duración:** 2 sesiones de 45 minutos.
- **Objetivo:** Ejecutar la estrategia de venta, realizar el análisis financiero final del proyecto y tomar una decisión informada sobre el uso de las ganancias.
- **Conceptos Clave:** Ventas, Ingresos Totales, Ganancia Neta, Reinvertir, Decisión Financiera.
- **Recursos:**
  - El producto terminado (frascos de mermelada).
  - Un stand o mesa para la venta.
  - Caja con dinero para dar cambio.
  - Carteles publicitarios.
  - Tablero para el análisis financiero.

### Desarrollo del Taller (Paso a Paso):

#### Sesión 1: El Día del Mercado

1. **Preparación (10 min):** Se monta el stand con los carteles y el producto. Se asignan roles: vendedores, cajeros, promotores (que explicarán el proyecto y el código QR a los clientes).
2. **Ventas (35 min):** Se realiza la venta a la comunidad escolar. Los estudiantes practican sus habilidades de comunicación, manejan dinero real y explican con orgullo su producto.

## Sesión 2: La Decisión Financiera Final

1. **Análisis Financiero (20 min):** De vuelta en el aula, se realiza el gran conteo. Se suma todo el dinero recaudado (**Ingresos Totales**). En el tablero, se resta el **Costo Total** (calculado en el Taller 2). El resultado es la **GANANCIA NETA**.
  2. **Debate y Decisión (25 min):** La docente plantea la pregunta más importante para cualquier empresario: "¿Y ahora, qué hacemos con nuestra ganancia?". Presenta tres opciones claras:
    - **Repartir:** Dividir la ganancia en partes iguales entre todos los "socios".
    - **Gastar:** Usar la ganancia para una celebración o un bien común para la clase.
    - **Reinvertir:** Usar la ganancia para comprar más materiales, quizás una olla más grande, y hacer el doble de mermelada la próxima vez para ganar aún más. Se genera un debate sobre las ventajas y desventajas de cada opción y se toma la decisión final por votación, concluyendo así el ciclo del proyecto.
- **Evaluación Formativa:** Se observa el desenvolvimiento del estudiante durante el día de mercado. La evaluación clave es su capacidad para participar en el debate final, argumentando su voto sobre el uso de las ganancias y demostrando que comprende el concepto de reinvertir.

## GRADO SEXTO: La Economía de mi Hogar y mi Entorno

A esta edad, el enfoque se centra en pasar de las finanzas personales a la gestión del núcleo familiar y la comprensión del sistema financiero local.

---

### Taller 1 (Bimestre 1): "El Reto del Presupuesto Silero"

- **Tema:** El Presupuesto de la Cosecha
- **Objetivo:** Elaborar un presupuesto familiar que considere ingresos estacionales (no mensuales), aprendiendo a planificar los gastos para todo un ciclo productivo.
- **Conceptos:** Presupuesto, Ingreso Estacional, Gasto Fijo, Gasto Variable, Flujo de Caja.
- **Desarrollo:**
  1. **Motivación (Sesión 1):** Se presenta el caso de la "Familia Duraznero", cuya principal fuente de ingresos es la venta de la cosecha de durazno que reciben

en un solo pago en marzo. Se plantea la pregunta: "¿Cómo hacen para que ese dinero les alcance para todo el año?".

2. **Actividad (Sesión 1):** Los estudiantes, en grupos, hacen una lista de todos los posibles gastos fijos (servicios, arriendo) y variables (comida, transporte, imprevistos) que la familia tiene cada mes.
  3. **Construcción del Presupuesto (Sesión 2):** Con la lista de gastos mensuales y el gran ingreso anual, los estudiantes deben distribuir el dinero de la cosecha en "sobres" mensuales para cubrir los gastos. Visualizarán cómo un gran monto inicial se va agotando y la importancia de no gastar de más al principio. Calcularán cuánto deben "guardar" cada mes para la reinversión en el cultivo (abonos, etc.).
- **Evaluación:** El estudiante debe poder crear una tabla de presupuesto simple que distribuya un ingreso anual en gastos mensuales, justificando sus decisiones.
- 

## Taller 2 (Bimestre 2): "Exploradores Financieros en Silos"

- **Tema:** El Sistema Financiero
  - **Objetivo:** Identificar y mapear las instituciones y servicios financieros disponibles en el municipio de Silos, comprendiendo sus funciones básicas.
  - **Conceptos:** Sistema Financiero, Cooperativa, Banco, Corresponsal Bancario.
  - **Desarrollo:**
    1. **Misión (Sesión 1):** Los estudiantes se convierten en "exploradores financieros". Su misión es investigar qué servicios financieros existen en Silos. Se dividen en equipos, cada uno investigando una categoría: Bancos, Cooperativas, Corresponsales Bancarios (en tiendas), Puntos de Giros.
    2. **Investigación (Trabajo en casa/extra-clase):** Usando internet (si es posible), preguntando a sus padres o visitando el casco urbano, deben recolectar información: nombre de la entidad, ubicación y 2-3 servicios que ofrecen (ej. "abrir cuenta de ahorros", "pedir un crédito", "pagar facturas").
    3. **Creación del Mapa (Sesión 2):** En una cartelera grande con un mapa de Silos, cada equipo expone sus hallazgos y ubica con un pin o dibujo la entidad que investigó. El resultado es un "Mapa Financiero de Silos" creado por el curso.
  - **Evaluación:** Se evalúa la participación en la investigación y la claridad de la exposición. El mapa final es el producto tangible del aprendizaje colectivo.
- 

## Taller 3 (Bimestre 3): "La Ruta de Nuestra Papa Amarilla"

- **Tema:** La Cadena de Valor
- **Objetivo:** Analizar la cadena de valor de un producto local, identificando los actores, los costos que se agregan en cada etapa y el rol de los intermediarios.

- **Conceptos: Cadena de Valor, Productor, Intermediario, Transportista, Consumidor Final.**
  - **Desarrollo:**
    1. **Motivación (Sesión 1):** "¿Por qué un bulto de papa amarilla que mi papá vende a \$50.000 en la finca, se vende por partes en la ciudad y termina costando más de \$100.000?".
    2. **Diagrama de Flujo (Sesión 1):** En el tablero, se dibuja la ruta de la papa: **Finca (Productor) -> Camión (Transportista) -> Plaza de Mercado Mayorista (Intermediario) -> Tienda de Barrio -> Hogar (Consumidor Final).**
    3. **Análisis de Costos y Ganancias (Sesión 2):** En grupos, los estudiantes asignan costos y ganancias simbólicas a cada eslabón. Discuten quién asume más riesgos (el productor) y quién obtiene a menudo la mayor ganancia. Se debate sobre las ventajas y desventajas de los intermediarios.
  - **Evaluación:** El estudiante debe poder dibujar la cadena de valor de un producto local y explicar con sus palabras el rol de al menos tres de sus actores.
- 

#### Taller 4 (Bimestre 4): "El Dinero de la Cosecha: ¿Gastar o Invertir?"

- **Tema:** Toma de Decisiones Financieras
  - **Objetivo:** Priorizar el uso del dinero de un ingreso estacional, diferenciando entre gastos de consumo, gastos de mantenimiento e inversiones productivas.
  - **Conceptos: Priorizar, Inversión Productiva, Gasto de Consumo, Costo de Oportunidad.**
  - **Desarrollo:**
    1. **Escenario (Sesión 1):** Se retoma el caso de la "Familia Duraznero" del Taller 1. "La familia ya presupuestó sus gastos básicos para el año, y les quedó un excedente de \$1.000.000".
    2. **Las Opciones (Sesión 1):** La familia tiene varias opciones para ese dinero:
      - A) Comprar un televisor más grande.
      - B) Comprar malla antigranizo para proteger una parte del cultivo.
      - C) Arreglar el techo de la casa que tiene goteras.
      - D) Hacer una gran fiesta para la familia.
    3. **Debate y Decisión (Sesión 2):** Los estudiantes, en grupos, debaten y deben **priorizar** estas opciones. Deben argumentar su decisión basándose en lo que es urgente, lo que es importante y lo que es un deseo. Se introduce el concepto de **inversión productiva** (la malla) y **costo de oportunidad** (si compran el TV, pierden la oportunidad de proteger el cultivo).
  - **Evaluación:** Se evalúa la calidad de la argumentación del estudiante para justificar su priorización, demostrando que entiende la diferencia entre una inversión y un gasto de consumo.
-

## GRADO SÉPTIMO: El Mundo del Crédito y el Endeudamiento

El enfoque es comprender el crédito como una herramienta de doble filo, aprendiendo a analizarlo y a usarlo de manera responsable.

---

### Taller 1 (Bimestre 1): "¿Deuda Buena vs. Deuda Mala?"

- **Tema:** El Crédito y sus Tipos
  - **Objetivo:** Diferenciar entre un crédito de inversión (que puede generar más ingresos) y un crédito de consumo (que financia un pasivo), analizando sus consecuencias a largo plazo.
  - **Conceptos:** Crédito de Inversión, Crédito de Consumo, Activo, Pasivo, Tasa de Interés.
  - **Desarrollo:**
    1. **Historias Cruzadas (Sesión 1):** Se presentan dos casos:
      - **Caso A:** La familia Pérez pide un crédito de \$2.000.000 para comprar un sistema de riego por goteo para su cultivo de fresas.
      - **Caso B:** La familia Rojas pide un crédito de \$2.000.000 para comprar el último celular y una consola de videojuegos.
    2. **Análisis (Sesión 2):** En grupos, los estudiantes analizan: ¿Qué pasará con cada familia dentro de un año? La familia Pérez probablemente aumentará su producción de fresas (el riego es un **activo**) y con las ganancias extra pagará el crédito y mejorará sus ingresos. La familia Rojas tendrá los objetos (que ya perdieron valor, son **pasivos**) y además la deuda.
  - **Evaluación:** El estudiante debe poder explicar por qué el crédito para el sistema de riego es una "deuda buena" y el crédito para el celular es una "deuda mala", utilizando los conceptos de activo y pasivo.
- 

### Taller 2 (Bimestre 2): "El Crédito como Palanca"

- **Tema:** Apalancamiento Financiero
- **Objetivo:** Comprender de forma práctica cómo un crédito bien utilizado puede "apalancar" o potenciar la capacidad de generar ganancias.
- **Conceptos:** Apalancamiento, Retorno de la Inversión (ROI), Interés.
- **Desarrollo:**
  1. **El Juego de la Finca (Sesión 1 y 2):** Se juega un juego de mesa o una simulación en el tablero. Cada estudiante tiene una "finca" que produce 100 unidades al año.
    - **Ronda 1:** Sin crédito, todos producen y ganan 100.
    - **Ronda 2:** Se ofrece un "crédito" de 50, con un interés de 10. Quienes lo toman, pueden "invertir" en una "mejora" (semillas certificadas) que duplica la producción de esos 50 invertidos.

2. **Cálculos y Conclusiones:** Al final, se comparan resultados. El que no tomó el crédito sigue ganando 100. El que tomó el crédito produce  $100 \text{ (base)} + 100 \text{ (por la mejora)} = 200$ . Paga su deuda ( $50 + 10 = 60$ ). Su ganancia neta es  $200 - 60 = 140$ . ¡Ganó 40 más gracias al crédito! Se concluye que el crédito funcionó como una **palanca**.
  - **Evaluación:** Se evalúa la participación en el juego y la capacidad del estudiante para calcular la ganancia final y explicar por qué el jugador que usó el crédito obtuvo un mejor resultado.
- 

### Taller 3 (Bimestre 3): "Desenmascarando al 'Gota a Gota'"

- **Tema:** Riesgos del Endeudamiento
  - **Objetivo:** Analizar y cuantificar el costo real y los riesgos sociales del crédito informal ("gota a gota"), comparándolo con alternativas formales.
  - **Conceptos:** Crédito Informal, Tasa de Usura, Riesgo Social, Alternativa Formal.
  - **Desarrollo:**
    1. **Caso de Estudio (Sesión 1):** Se presenta un caso dramático de un agricultor que necesita \$100.000 urgentes para un fungicida. Un prestamista "gota a gota" le presta el dinero con la condición de pagar \$5.000 diarios por 30 días.
    2. **Las Cuentas Claras (Sesión 1):** Los estudiantes calculan cuánto pagará en total:  $\$5.000 \times 30 = \$150.000$ . ¡Pagó \$50.000 de interés en un solo mes! Se compara con lo que habría pagado en una cooperativa (probablemente menos de \$2.000 de interés).
    3. **Campaña de Conciencia (Sesión 2):** Se discuten los **riesgos sociales** (presión, amenazas). En grupos, los estudiantes crean una campaña de concientización (un afiche, una canción de rap, un video corto o una obra de teatro) para advertir a la comunidad sobre los peligros del "gota a gota" y promover las **alternativas formales**.
  - **Evaluación:** El estudiante debe poder calcular el costo total de un crédito "gota a gota" y participar creativamente en el diseño de la campaña de concientización.
- 

### Taller 4 (Bimestre 4): "FINAGRO al Tablero"

- **Tema:** El Crédito de Fomento
- **Objetivo:** Investigar qué es FINAGRO, qué tipo de créditos ofrece para los productores de Silos y cuáles son los requisitos básicos para acceder a ellos.
- **Conceptos:** Crédito de Fomento, Línea de Crédito, Requisitos, Subsidio.
- **Desarrollo:**
  1. **Investigación Guiada (Sesión 1):** Usando el internet de la escuela o material impreso proporcionado por la docente, los estudiantes investigan:

¿Qué significa FINAGRO? ¿Qué es una **línea de crédito** para "jóvenes rurales" o para "cultivo de frutales"? ¿Qué es un **subsidio** a la tasa de interés?

2. **Simulación de Solicitud (Sesión 2):** La docente entrega un formulario de solicitud de crédito simplificado. En parejas, los estudiantes deben llenarlo para un proyecto ficticio (ej. "Compra de 100 árboles de durazno nuevos"). Deben justificar para qué necesitan el dinero y cómo planean pagarlo.
- **Evaluación:** Se evalúa la calidad de la información recopilada en la investigación y la coherencia con la que llenan el formulario de solicitud.
- 

## **GRADO OCTAVO: Gestión del Riesgo y Visión de Futuro**

El enfoque es desarrollar una mentalidad proactiva, aprendiendo a identificar, mitigar y gestionar los riesgos inherentes a la actividad agrícola y a la vida.

---

### **Taller 1 (Bimestre 1): "Mapa de Riesgos de mi Finca"**

- **Tema:** Identificación de Riesgos
  - **Objetivo:** Identificar y categorizar los diferentes tipos de riesgos (climáticos, de mercado, biológicos, etc.) que afectan a un cultivo local.
  - **Conceptos:** **Riesgo, Probabilidad, Impacto, Matriz de Riesgo.**
  - **Desarrollo:**
    1. **Lluvia de Tormentas (Sesión 1):** "¿Qué es lo peor que le podría pasar a nuestro cultivo de fresas?". En grupos, los estudiantes hacen una lluvia de ideas de todos los posibles **riesgos**: una helada, una plaga, una caída de precios, un paro de transporte, etc.
    2. **Construcción de la Matriz (Sesión 2):** En una cartelera, se dibuja una **Matriz de Riesgo** (eje Y: Impacto - Bajo/Medio/Alto; eje X: Probabilidad - Baja/Media/Alta). Cada grupo expone sus riesgos y, como clase, deciden dónde ubicar cada uno. Por ejemplo, una "helada" en Silos puede tener una probabilidad media pero un impacto alto. Un "terremoto" tiene probabilidad baja pero impacto altísimo.
  - **Evaluación:** El estudiante debe poder identificar al menos 4 riesgos diferentes y participar en la argumentación para ubicarlos en la matriz.
- 

### **Taller 2 (Bimestre 2): "¿Qué es un Seguro Agropecuario?"**

- **Tema:** Herramientas de Protección

- **Objetivo:** Comprender el funcionamiento básico de un seguro agropecuario, analizando sus conceptos clave y su utilidad como herramienta de transferencia del riesgo.
  - **Conceptos: Seguro, Póliza, Prima, Cobertura, Siniestro.**
  - **Desarrollo:**
    1. **Introducción (Sesión 1):** Se explica la lógica del seguro: "Muchas personas pagan un poquito de dinero (la **prima**) a una aseguradora. Si a uno de ellos le pasa algo malo (un **siniestro**, como una granizada que dañe la cosecha), la aseguradora usa el dinero de todos para pagarle una gran suma a esa persona y ayudarla a recuperarse".
    2. **Análisis de la Póliza (Sesión 2):** Se entrega una **póliza** de seguro agropecuario simplificada. En grupos, deben encontrar y definir los términos clave: ¿Qué **cubre** esta póliza? (Granizo, viento). ¿Qué no cubre? (Sequía, plagas). ¿Cuánto es la **prima** anual? ¿Qué debe hacer el agricultor si ocurre un siniestro?
  - **Evaluación:** El estudiante debe poder definir los conceptos de prima, siniestro y cobertura, y analizar una póliza simple para determinar si un evento específico está cubierto o no.
- 

### Taller 3 (Bimestre 3): "Diseñando la Finca Resiliente"

- **Tema:** Plan de Mitigación de Riesgos
- **Objetivo:** Diseñar un modelo de finca que incorpore estrategias de mitigación y adaptación para reducir su vulnerabilidad ante los riesgos identificados.
- **Conceptos: Mitigación, Adaptación, Diversificación, Resiliencia.**
- **Desarrollo:**
  1. **Lluvia de Soluciones (Sesión 1):** Retomando el Mapa de Riesgos del Taller 1, la clase hace una lluvia de ideas sobre cómo podrían **mitigar** (reducir el impacto de) cada riesgo. Ejemplo: para el riesgo de "caída de precio de la fresa", una solución es la **diversificación** (sembrar también papa amarilla y brevas). Para el riesgo de "heladas", una solución es usar pequeños invernaderos o sistemas de riego por aspersión.
  2. **Diseño en Maqueta o Dibujo (Sesión 2):** En grupos, los estudiantes diseñan su "Finca Resiliente de Babega". Deben incorporar al menos tres estrategias de mitigación/adaptación en su diseño y justificar por qué las eligieron. Pueden crear una maqueta con materiales reciclados o un dibujo detallado.
- **Evaluación:** Se evalúa la creatividad y la coherencia de las estrategias de mitigación propuestas en el diseño de la finca.

### Taller 4 (Bimestre 4): "Creando el Colchón Financiero Familiar"

- **Tema:** El Ahorro para Emergencias
- **Objetivo:** Calcular la importancia y la cantidad necesaria para un fondo de emergencia familiar y diseñar un plan para construirlo.

- **Conceptos: Fondo de Emergencia, Gastos Esenciales, Ahorro Programado.**
  - **Desarrollo:**
    1. **¿Qué es una Emergencia? (Sesión 1):** Se discute qué es una verdadera emergencia financiera (una enfermedad, un daño grave en la casa, la pérdida de una cosecha) vs. un imprevisto no urgente (una invitación a una fiesta).
    2. **El Cálculo (Sesión 2):** Se trabaja con un caso: "La Familia Fresita tiene **gastos esenciales** (comida, servicios, transporte) de \$500.000 al mes". Se explica que los expertos recomiendan tener un **fondo de emergencia** de al menos 3 meses de gastos esenciales. Los estudiantes calculan:  $\$500.000 \times 3 = \$1.500.000$ . Luego, diseñan un **ahorro programado**: ¿Cuánto tendría que ahorrar la familia cada mes para alcanzar esa meta en un año? ( $\$1.500.000 / 12 \text{ meses} = \$125.000$  al mes).
  - **Evaluación:** El estudiante debe poder calcular el monto de un fondo de emergencia de 3 meses y proponer un plan de ahorro mensual para alcanzarlo.
- 

## **GRADO NOVENO: Ciudadanía Económica en la Era Digital**

El enfoque es formar ciudadanos críticos y responsables, capaces de interactuar de forma segura y eficaz con el sistema financiero, especialmente en el entorno digital.

---

### **Taller 1 (Bimestre 1): "¿Soy un Consumidor Financiero Informado!"**

- **Tema:** Derechos y Deberes del Consumidor
  - **Objetivo:** Conocer los derechos y deberes del consumidor financiero y los canales para presentar quejas y reclamos.
  - **Conceptos: Consumidor Financiero, Derechos, Deberes, Superintendencia Financiera.**
  - **Desarrollo:**
    1. **Análisis de Casos (Sesión 1):** Se presentan casos reales (anonimizados): un cobro no autorizado en una cuenta, publicidad engañosa de un crédito, etc. En grupos, discuten qué estuvo mal y qué debería hacer la persona afectada.
    2. **Investigación y Debate (Sesión 2):** Los estudiantes investigan los 5 derechos principales del consumidor financiero (ej. derecho a la información clara, a la reclamación) y sus 5 deberes principales (ej. informarse, pagar a tiempo). Se organiza un debate sobre por qué no solo tenemos derechos, sino también responsabilidades. Se explica el rol de la **Superintendencia Financiera**.
  - **Evaluación:** El estudiante debe poder listar 3 derechos y 3 deberes y proponer el procedimiento correcto para una reclamación en un caso práctico.
-

## Taller 2 (Bimestre 2): "¡Que no te Engañen en la Red!"

- **Tema:** Seguridad Digital
  - **Objetivo:** Identificar los riesgos de seguridad en el entorno digital (phishing, estafas) y aprender prácticas para proteger la información personal y financiera.
  - **Conceptos:** Ciberseguridad, Phishing, Estafa Digital, Contraseña Segura.
  - **Desarrollo:**
    1. **Laboratorio de Amenazas (Sesión 1):** La docente presenta ejemplos impresos o proyectados de amenazas digitales: un correo de "phishing" que imita a un banco, un mensaje de WhatsApp que ofrece un subsidio falso a cambio de datos personales, una oferta de inversión en redes sociales demasiado buena para ser verdad. Los estudiantes, como detectives, deben encontrar las "pistas" que revelan el engaño.
    2. **Taller de Ciberdefensa (Sesión 2):** Se enseñan prácticas concretas: cómo crear una **contraseña segura** (combinando letras, números y símbolos), la importancia de no compartir códigos de verificación, y cómo verificar la autenticidad de los sitios web y las ofertas. Crean un "Decálogo de Seguridad Digital" para el aula.
  - **Evaluación:** El estudiante debe poder identificar al menos 3 señales de alerta en un mensaje fraudulento y explicar 3 prácticas para crear y mantener una contraseña segura.
- 

## Taller 3 (Bimestre 3): "Tu Finca en WhatsApp Business"

- **Tema:** E-commerce Básico
  - **Objetivo:** Aprender a utilizar herramientas digitales básicas (WhatsApp Business) para crear un catálogo de productos y mejorar la comercialización directa.
  - **Conceptos:** E-commerce, Catálogo Digital, Marketing Directo, Marca Personal.
  - **Desarrollo:**
    1. **De la Finca al Cliente (Sesión 1):** Se discute cómo se venden tradicionalmente los productos de la finca y se introduce el **e-commerce** como una forma de vender directamente al consumidor, sin tantos intermediarios. Se presentan las ventajas de WhatsApp Business.
    2. **Taller Práctico (Sesión 2):** Usando tabletas o celulares (si es posible, o un simulador proyectado), la docente guía a los estudiantes en la creación de un perfil de negocio:
      - Crear un nombre y un logo para su "finca digital".
      - Tomar fotos atractivas de productos locales (fresas, duraznos).
      - Crear un **catálogo digital** con descripción, foto y precio.
      - Redactar mensajes automáticos de bienvenida y respuesta.
  - **Evaluación:** El producto final es el perfil y catálogo creado. Se evalúa la calidad de las descripciones, las fotos y la configuración general.
-

#### Taller 4 (Bimestre 4): "Detrás de la Etiqueta"

- **Tema:** Consumo Crítico
  - **Objetivo:** Analizar críticamente la publicidad y el etiquetado de los productos para tomar decisiones de consumo más informadas, valorando la producción local sobre la ultraprocesada.
  - **Conceptos:** Consumo Crítico, Publicidad, Etiquetado, Producto Local, Ultraprocesado.
  - **Desarrollo:**
    1. **Comparación de Productos (Sesión 1):** Se traen al aula dos productos: un frasco de mermelada de fresa artesanal de Silos y un frasco de mermelada de una marca comercial grande. Se comparan las etiquetas: lista de ingredientes (naturales vs. conservantes y colorantes), lugar de origen.
    2. **Análisis Publicitario (Sesión 2):** Se analiza la publicidad de la marca comercial (si se encuentra un video o anuncio). Se discute: ¿Qué mensaje nos vende? ¿Salud? ¿Felicidad? ¿Es un reflejo real del producto? Se debate sobre el impacto de apoyar el **producto local** (el dinero se queda en la comunidad) vs. el producto de una multinacional.
  - **Evaluación:** El estudiante debe poder escribir un párrafo comparativo entre los dos productos, utilizando argumentos basados en los ingredientes, el origen y el impacto económico local.
- 

#### GRADO DÉCIMO: Macroeconomía, Sostenibilidad y Formalización

El enfoque es ampliar la perspectiva, conectando la economía local con las fuerzas nacionales y globales, e introduciendo la sostenibilidad como un factor clave de competitividad.

---

#### Taller 1 (Bimestre 1): "El Noticiero Económico de Babega"

- **Tema:** Macroeconomía Local
- **Objetivo:** Comprender conceptos macroeconómicos básicos (inflación, TRM/dólar) y analizar cómo impactan directamente en la economía de una finca en Silos.
- **Conceptos:** Macroeconomía, Inflación, TRM (Tasa Representativa del Mercado), Importación/Exportación.
- **Desarrollo:**
  1. **Asignación de Temas (Sesión 1):** La clase se convierte en una sala de redacción. Se dividen en equipos y a cada uno se le asigna un tema: Inflación, Precio del Dólar (TRM), PIB Agropecuario.
  2. **Investigación y Guion (Sesión 2):** Cada equipo investiga su tema y debe "traducirlo" a la realidad de Silos. Ejemplo del equipo TRM: "El alza del dólar hace que el fertilizante importado que usamos para los duraznos sea

más caro, subiendo nuestros costos de producción". Preparan un guion para un segmento de noticiero de 2 minutos.

3. **Presentación (Sesión 3):** Se graba o se presenta en vivo "El Noticiero Económico de Babega". Cada equipo expone su segmento.
- **Evaluación:** Se evalúa la claridad con la que el equipo explica el concepto macroeconómico y, especialmente, la calidad de su análisis sobre el impacto local.
- 

## Taller 2 (Bimestre 2): "Producción Limpia, Negocio Inteligente"

- **Tema:** Sostenibilidad (ESG)
  - **Objetivo:** Entender el marco ESG (Ambiental, Social y de Gobernanza) y aplicarlo para evaluar y proponer mejoras en una unidad productiva local.
  - **Conceptos:** Sostenibilidad, ESG (Environmental, Social, Governance), Producción Limpia.
  - **Desarrollo:**
    1. **Introducción a ESG (Sesión 1):** Se explican los 3 pilares de forma sencilla:
      - **Ambiental:** ¿Cómo cuidamos el agua, la tierra y evitamos químicos dañinos?
      - **Social:** ¿Cómo tratamos a nuestros trabajadores? ¿Apoyamos a la comunidad?
      - **Gobernanza:** ¿Somos honestos y transparentes en nuestras cuentas y negocios?
    2. **Auditoría de Sostenibilidad (Sesión 2):** En grupos, realizan una "auditoría" a un caso de estudio de una "Finca Sileña". Usando una lista de chequeo ESG, evalúan sus prácticas (ej. ¿Recicla? ¿Paga salarios justos? ¿Lleva contabilidad?). Proponen un "Plan de Mejora Sostenible" para la finca.
  - **Evaluación:** Se evalúa la calidad del plan de mejora propuesto, que debe incluir al menos una recomendación para cada pilar de ESG.
- 

## Taller 3 (Bimestre 3): "Del Negocio Informal a la Empresa Formal"

- **Tema:** Formalización e Impuestos
- **Objetivo:** Analizar las ventajas y desventajas de la formalización de un negocio agrícola, comprendiendo el propósito de los impuestos.
- **Conceptos:** Formalización, Informalidad, Impuestos, Beneficios Legales.
- **Desarrollo:**
  1. **Debate Estructurado (Sesión 1 y 2):** Se divide la clase en dos bancadas: "Defensores de la Formalidad" y "Argumentos de la Informalidad".
    - **Bancada Formal:** Debe argumentar las ventajas: acceso a créditos bancarios, posibilidad de vender a grandes superficies, protección legal, acceso a subsidios del gobierno, cotización a pensión.

- **Bancada Informal:** Debe argumentar las dificultades: costo de los impuestos, trámites y burocracia, complejidad de la contabilidad.
  - 2. **Conclusiones y Síntesis:** Tras el debate, se construye una conclusión conjunta, reconociendo que, aunque la formalización tiene costos y retos, es el camino para el crecimiento y la sostenibilidad a largo plazo. Se explica cómo los **impuestos** se reinvierten en bienes públicos (carreteras, escuelas).
  - **Evaluación:** Se evalúa la calidad de los argumentos presentados por el estudiante durante el debate, demostrando que comprende las implicaciones de ambas posturas.
- 

#### Taller 4 (Bimestre 4): "Creando el Sello 'Origen Sostenible de Silos'"

- **Tema:** Proyecto ESG
  - **Objetivo:** Diseñar una certificación local de sostenibilidad, definiendo los criterios que un productor debería cumplir para obtenerla.
  - **Conceptos:** Certificación, Sello de Origen, Estándares de Calidad, Marketing Verde.
  - **Desarrollo:**
    1. **Investigación de Sellos (Sesión 1):** Los estudiantes investigan sellos existentes (ej. Orgánico, Rainforest Alliance, Comercio Justo). ¿Qué garantizan?
    2. **Creación de Criterios (Sesión 2):** En comités (Ambiental, Social, de Calidad), los estudiantes definen los **estándares** para su propio sello "Origen Sostenible de Silos". Ejemplos: "Uso de abonos orgánicos", "No contratar menores de edad", "Empaque reciclable".
    3. **Diseño y Presentación (Sesión 3):** Un comité de "Marketing" diseña el logo del sello. Al final, cada comité presenta su parte y se consolida el manual de la certificación. Se discute cómo este sello podría mejorar el precio y la reputación de los productos de Silos.
  - **Evaluación:** El manual de certificación con sus criterios y el diseño del logo son el producto final. Se evalúa la coherencia y pertinencia de los estándares propuestos.
- 

### GRADO UNDÉCIMO: Del Proyecto a la Realidad Empresarial

El último año es un proyecto integrador (Capstone Project), donde los estudiantes aplican todo lo aprendido para estructurar un plan de negocio robusto y con visión de futuro.

---

#### Taller 1 (Bimestre 1): "De la Oportunidad al Negocio: Modelo Canvas"

- **Tema:** Idea y Modelo de Negocio

- **Objetivo:** Estructurar una idea de negocio innovadora utilizando la metodología del Business Model Canvas.
  - **Conceptos:** Business Model Canvas, Propuesta de Valor, Segmento de Clientes, Canales, Fuentes de Ingreso.
  - **Desarrollo:**
    1. **Introducción al Canvas (Sesión 1):** Se presenta la herramienta del Business Model Canvas y se explica cada uno de sus 9 bloques.
    2. **Taller de Ideación (Sesión 2):** En equipos, los estudiantes seleccionan un proyecto (ej. agroturismo, transformación de brevas, servicio de logística).
    3. **Construcción del Modelo (Sesión 3 y 4):** Guiados por la docente, los equipos completan cada bloque del canvas para su proyecto, definiendo con claridad su **propuesta de valor**, sus **clientes**, sus costos y sus **fuentes de ingreso**.
  - **Evaluación:** El Business Model Canvas completo de cada equipo es el entregable. Se evalúa la lógica y coherencia entre los diferentes bloques del modelo.
- 

## Taller 2 (Bimestre 2): "El Simulador Financiero: De la Inversión al Punto de Equilibrio"

- **Tema:** Finanzas del Emprendimiento
  - **Objetivo:** Realizar proyecciones financieras básicas para su plan de negocio, calculando la inversión inicial y el punto de equilibrio.
  - **Conceptos:** Inversión Inicial (Startup Costs), Costos Fijos y Variables, Punto de Equilibrio, Proyección de Ventas.
  - **Desarrollo:**
    1. **Cálculo de la Inversión (Sesión 1):** Cada equipo lista todos los gastos necesarios para iniciar su negocio (**inversión inicial**).
    2. **Proyecciones y Punto de Equilibrio (Sesión 2 y 3):** Usando una plantilla simple en hoja de cálculo (o en papel), los estudiantes:
      - Clasifican sus costos en fijos y variables.
      - Realizan una **proyección de ventas** realista para el primer año.
      - Calculan su **punto de equilibrio**: ¿cuántas unidades de su producto necesitan vender al mes para empezar a tener ganancias?
    3. **Fuentes de Financiación (Sesión 4):** Investigan opciones reales para financiar su inversión inicial: líneas de crédito de FINAGRO para jóvenes, fondos de emprendimiento locales, o plataformas de **crowdfunding**.
  - **Evaluación:** La hoja de cálculo con las proyecciones financieras y el cálculo del punto de equilibrio.
- 

## Taller 3 (Bimestre 3): "Vende tu Idea: Creando una Campaña y un Pitch de Impacto"

- **Tema:** Marketing Digital y Pitch

- **Objetivo:** Diseñar una estrategia de marketing digital y estructurar un "Elevator Pitch" para presentar su proyecto de forma persuasiva.
  - **Conceptos: Marketing Digital, Redes Sociales, Elevator Pitch, Storytelling.**
  - **Desarrollo:**
    1. **Estrategia de Marketing (Sesión 1 y 2):** Cada equipo diseña un plan de marketing digital: ¿Qué red social usarán? ¿Qué tipo de contenido publicarán (fotos, videos, testimonios)? ¿Cómo interactuarán con los clientes?
    2. **Estructura del Pitch (Sesión 3):** Se enseña la estructura de un "Elevator Pitch" de 3 minutos: 1) Problema que solucionan. 2) Su solución (la propuesta de valor). 3) El mercado. 4) El equipo. 5) La petición (lo que necesitan).
    3. **Práctica y Retroalimentación (Sesión 4):** Los equipos redactan y practican su pitch. Se presentan ante sus compañeros y reciben retroalimentación para mejorarlo.
  - **Evaluación:** La calidad del plan de marketing y la claridad, persuasión y estructura del pitch final.
- 

#### **Taller 4 (Bimestre 4): "Feria de Emprendimiento: Innova Babega"**

- **Tema:** Presentación Final del Proyecto
- **Objetivo:** Presentar el plan de negocio completo ante un jurado, demostrando la viabilidad, innovación y sostenibilidad del proyecto.
- **Conceptos: Viabilidad, Innovación, Sostenibilidad, Presentación Profesional.**
- **Desarrollo:**
  1. **Preparación Final (Sesión 1 y 2):** Los equipos consolidan todo su trabajo (Canvas, finanzas, plan de marketing, pitch) en una presentación profesional. Preparan un stand con prototipos de su producto o material visual de su servicio.
  2. **El Gran Día (Evento):** Se realiza la "Feria de Emprendimiento Innova Babega". Se invita a un jurado compuesto por docentes, directivos, padres de familia y quizás un líder local o emprendedor. Cada equipo presenta su proyecto.
  3. **Reflexión y Cierre (Sesión Final):** Después de la feria, se realiza una sesión de reflexión final sobre los aprendizajes del año, los retos enfrentados y los siguientes pasos que podrían dar para hacer su proyecto realidad.
- **Evaluación:** La evaluación es la presentación final ante el jurado, que calificará la viabilidad, innovación, sostenibilidad y calidad de la presentación de cada proyecto.