



INTRODUCCIÓN

En la etapa de Educación Primaria es fundamental respetar el desarrollo cognitivo y socio-afectivo, manteniendo de forma natural la organización de las nuevas situaciones, ya que es necesario tener en cuenta a cada niño/a. El alumnado de Educación Primaria necesita una previsión de nuevas situaciones para sentirse seguro y lograr la autonomía y el equilibrio personal.

Antes y después de realizar la visita a Kutxa Ekogunea ofrecemos unidades didácticas complementarias al taller elegido por la escuela. Estas sesiones son necesarias para ayudar a posicionarse con la nueva actividad a desarrollar.

Empezando en la escuela, compartiendo en casa y creando un vínculo entre Kutxa Ekogunea, implicaremos a toda la comunidad educativa infantil, ya que nuestro objetivo es que los niños tengan un proceso de aprendizaje significativo.



HAZITIK HAZIRA – DE SEMILLA A SEMILLA

¿Semilla o no?

Desde la siguiente lista marca con un círculo si es una semilla.

- **Arroz**
- **Alubia**
- **Lentejas**
- Patata
- Cebolla
- **Sésamo**
- Puerro
- Fresa
- **Pipas**
- **Calabaza**
- **Soja**
- **Maíz**
- Piña
- **Espelta**
- **Nuez**
- Manzana
- **Castaña**
- Sandía

¿Comemos semillas?

La clase, registrará todo lo que ha comido durante el día en la siguiente tabla.

Usando los porcentajes, deberán de sacar los siguientes datos.

- ¿Qué porcentaje del alumnado ha comido hoy una semilla?
- ¿Hay algún alimento que hayas descubierto que sea una semilla?
- ¿Cuál es la semilla que más se consume en nuestra clase?



“These images of fruits before we domesticated them will blow your mind”

Muchas de las frutas que consumimos ¿Por qué no tienen semillas?

Se propone ver el video [“These images of fruits before we domesticated them will blow your mind”](#) (New York Magazine)

Se plantean diferentes situaciones. Es importante representar cada personaje, para ello se ha facilitado las intenciones y argumentos de cada uno.



Situación A – 2 personas

Un productor de uvas sin semillas y un pequeño vendedor.

- 1- Productor: quieres vender tus uvas a los pequeños vendedores de la zona.
 - Dile las ventajas de tu producto
 - Coméntale lo peligroso que es ahogarse con las semillas
 - Los ofreces a un precio excelente
 - Se podrán cultivar más frutas sin semilla en el futuro.
- 2- Vendedor: tienes una pequeña tienda, vendes pocas uvas, y todas tienen semillas. No confías de las uvas sin semillas, pero si te ofrecen un buen precio...
 - Crees que las semillas son un invento muy útil de la madre tierra.
 - Las semillas son necesarias, no hay planta sin semilla.
 - Si el precio es bajo, igual puedes vender alguno.





Situación B – 3 personas

Un empresario/a que quiere llevar a cabo una investigación sobre frutas sin semilla, habla con un investigador/a y un/a agricultor/a.

- 1- Investigador/a: investigas en una empresa de frutas sin semillas, habéis abierto una nueva línea de negocio, uvas sin semillas. Hasta ahora tu línea de investigación se ha basado en crear frutas más grandes y sabrosas, y la base de todas tus investigaciones han sido las semillas.
 - Las semillas han sido la base de todas tus investigaciones hasta hoy.
 - Has leído que, en EEUU, han conseguido producir uvas sin semillas.
- 2- Empresario: las uvas se podían consumir más “fácil” sin las semillas. Quieres que tu laboratorio sea pionero en la investigación de uvas sin semillas.
 - Las semillas son incómodas.
- 3- Agricultor/a: un empresario te ha mandado preparar una zona para plantar uvas sin semillas.
 - No entiendes nada.
 - El mundo está patas arriba.





Situación C – 2 personas

Una persona que ve a un vendedor vendiendo uvas sin semillas.

- 1- Vendedor: has comprado a un proveedor un montón de uvas sin semillas y ahora las estás vendiendo en la calle. La gente desconfía de tu producto, se te ha acercado un posible comprador.
 - Tienes 100 uvas para vender.
 - Has probado tu producto y te ha gustado mucho.
 - El productor te ha afirmado que las uvas sin semilla son muy saludables.
- 2- Posible comprador: te ha sorprendido ver uvas sin semillas y te has acercado por la curiosidad.
 - No confías en los nuevos productos.
 - No entiendes cómo se producen las frutas sin semillas.

