

Actividades Familiares

- Miren los comerciales para saber cómo las empresas se anuncian a los consumidores.
- Miren la Prueba de 4 Vías para negocios . Buscar ejemplos de cómo estas preguntas se contestan.
- Discutan en familia los temas cubiertos en el libro y las decisiones que se tomaron.
- Visiten un banco. Configurar una cuenta de ahorro. Aprender los servicios que proporciona un banco.
- Crea un producto “Hágalo usted mismo (HUM)” en familia, el cual podría ahorrarle dinero..como hizo Rufus con la pasta dental.
- En familia, encuentren un artículo que terminaría en el reciclaje y hagan un nuevo producto con el.
- Hablen de buenos hábitos de salud dental. Hagan un calendario mensual de cepillado y marquen los días en que se cepillan y usan el hilo dental.
- Busquen juegos, actividades y recursos en- www.economicsarkansas.org.

ANOTEN LA FECHA:

EVENTO DE CULMINACION

CENTRO PRESIDENCIAL CLINTON

4 de MAYO, 2019

¿Quién es Rufus Mayflower?

¡A Rufus le encanta resolver problemas! El es muy creativo! Una de sus materias favoritas es matemáticas.

Al inicio del libro, Rufus se convierte en amigo de Kate. A través de los capítulos, ellos aprenden muchísimo sobre producción, empresariado, publicidad, mercadotecnia, acciones, préstamos y mas!

¿Que es Arkansas lee un libro?

Este es un programa diseñado para crear una experiencia de lectura compartida en todo un distrito a nivel primaria.

Cada estudiante en el distrito recibe un libro con una guía de recursos familiares. El objetivo es crear una cultura de lectura y educación financiera familiar en Arkansas

El Caso para la Educación Financiera

- 44% de los Americanos no tienen suficiente efectivo para cubrir una emergencia de \$400.
- 43% de los solicitantes de préstamos estudiantiles no están haciendo pagos.
- 38% de los hogares en E. U tienen deudas de tarjeta de crédito.
- 33% de los Americanos tienen \$0 ahorrado para su retiro.

Fuente: Forbes.com



El personal del Distrito Escolar de Little Rock que ayudó en la creación de esta guía incluye:

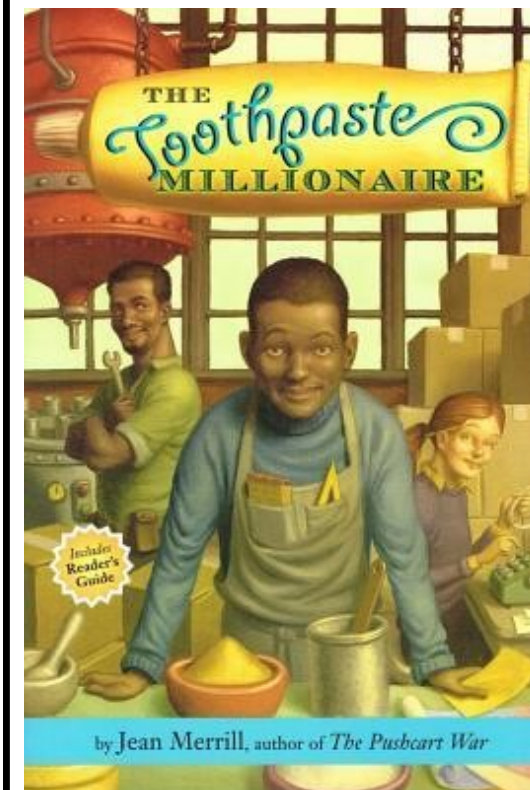
Laura Beth Arnold	Carol Jackson
Shani Baker	Kristy Mosby
Jennifer Bullock	Marsha Masters
Romona Cheneval	Linda Neal
Laura Gowan	April Rike
Keysha Griffith	Kenya Robinson
Kaylin Griham	Karl Romain

Margaret Wang

Examen Rotary de 4 Vías

1. ¿Es la **VERDAD**?
2. ¿Es **JUSTO** para todos los involucrados?
3. ¿Construirá **BUENA VOLUNTAD** y **MEJORES RELACIONES**?
4. ¿Será **BENEFICIOSO** para todos los involucrados?

El Millonario de la Pasta Dental



K-1

Guía Familiar

Preguntas para Discusión

Capítulo 1: Mi Amigo Rufus

Capítulo 2: Dos Notas de Rufus

- ¿Cuáles son algunas destrezas especiales y talentos que tiene Rufus? ¿Cuáles son algunas destrezas especiales y talentos que tienes tu?

- ¿Algún día, te gustaría iniciar un negocio? De ser así, ¿de que tipo? Si no, ¿Por qué no?

Capítulo 3: Pasta Dental y Sombra para Ojos

Capítulo 4: ¿Menta, Clavo, Vainilla, Curry, o Almendra?

- ¿Cuál era el precio del tubo de pasta dental que Rufus vió en la tienda? ¿El precio es importante para ti cuando compras? ¿Por qué si o porque no?

- Basado en lo que leíste, ¿dirías que Rufus es gastador o ahorrativo? ¿Y tu?

DESAFIO: Intenta hacer tu propia receta de pasta dental como Rufus y Kate. ¿Qué sabores especiales agregarás para mejorar el sabor?

Capítulo 5: Otra Cosa Buena Acerca de Rufus

Capítulo 6: Otro Problema de Matemáticas

- ¿Cuál es el beneficio de usar pasta dental diariamente?
- Si las personas usan un tubo de pasta dental al mes, ¿Cuántos tubos usarían al año? ¿Comprarías pasta dental para un año? ¿Por qué si o porque no?

DESAFIO: Inventa un problema de matemáticas (como en la pág. 27) que tenga relación con un negocio. Llévalo a la escuela para que la clase lo resuelva.

Capítulo 7: El Show de Joe Smiley

Capítulo 8: En el Cual Fui Accionista

- ¿Qué claves tienes de que Rufus es un buen hombre de negocios?

- Rotary International tiene 4 preguntas que les piden a los líderes de negocios que consideren. Puedes encontrarlas al reverso de esta guía. Da un ejemplo de cómo Rufus fue justo con todos.

- ¿Piensas que asistir al *Show de Joe Smiley* fue una buena manera de anunciar la pasta dental? ¿Por qué si o porque no?

Capítulo 9: Con un poco de Ayuda de mi Hermano James

Capítulo 10: Un Gran Error

Capítulo 11: 7,200 Tubos para Pasta Dental

- ¿Cuáles son algunos problemas de poner la pasta dental en tarros de comida para bebe?
- Kate compra tubos vacíos en una subasta para empacar la pasta dental. Una subasta es un ejemplo de mercado donde compradores y vendedores hacen un intercambio. Menciona 3 ejemplos de mercado donde has sido un comprador.

- ¿Cómo ayuda Rufus a Kate con su grave error?

Capítulo 12: La Maquina de Pasta Dental

Capítulo 13: Héctor y La Planta Happy Lips

- Héctor es un especialista quien sabe como utilizar la maquina en la fabrica. Nombra otros 3 especialistas en tu comunidad.

- Los Recursos Captales son “herramientas” que los trabajadores usan para hacer sus trabajos. Menciona 3 recursos captales que un dentista usaría.

Capítulo 14: El Problema con los Adultos

Capítulo 15: Una Excepción a la Regla Acerca de los Adultos

- ¿Alguna vez has visitado un banco? ¿Qué hace un banco?
- ¿Tienes una cuenta de ahorro? ¿Por qué el banco es un lugar seguro para guardar tu dinero?
- Why is a bank important to Rufus ?

- Los bancos proveen muchos servicios. A veces prestan dinero a las personas que prometen pagarlo. Da un ejemplo de alguna vez que fuiste un prestamista responsable

Capítulo 16: Pasta Dental 1

Capítulo 17: El Comercial Absolutamente Honesto

- Hablen de un comercial que vieron recientemente. ¿Qué producto está a la venta? ¿Cuál es el precio? ¿Quién querría este producto?

- ¿Qué clase de pasta dental usas? ¿Por qué la usas para limpiar tus dientes?

DESAFIO: En familia, analicen 5 comerciales/ anuncios. ¿Cuáles son sus favoritos? ¿Cuáles son los mas efectivos? ¿Porqué?

Capítulo 18: La Guerra de la Pasta Dental

Capítulo 19: Un Guión de Película por Mac Kinstrey

- ¿Qué áreas usa *Amigo de los Consumidores* para calificar la pasta dental? ¿Cuál es la mas importante para ti?

- ¿Qué efecto tuvo la pasta dental de Rufus en las otras compañías de pasta dental?

- ¿Cómo cambió la producción de pasta dental del inicio del libro hasta ahora?

Capítulo 20: La Explosión

Capítulo 21: La Mesa Directiva

- ¿Qué lecciones aprendió Rufus en relación a dirigir un negocio en estos capítulos?

- Mira otra vez el Examen de 4 Vías. ¿Por qué las grandes compañías de pasta dental no aprobaron?

Capítulo 22: Rufus se Retira

- ¿Por qué decidió retirarse Rufus?
- ¿Cuál crees que será el próximo negocio de Rufus?

DESAFIO: ¿Qué producto harías mas barato para ti y otros consumidores? ¿Cómo lo harías?

Palabras para Saber

Publicidad: algo presentado al publico para ayudar en la venta de un producto

Banco: un comercio que acepta depósitos y hace préstamos

Compradores: personas que pagan dinero a cambio de bienes, servicios o recursos

Competencia: ocurre cuando hay muchos vendedores de productos similares

Empresario: persona que toma el riesgo de empezar o ampliar un negocio

Decisión: elegir algo de un conjunto de posibles alternativas

Gruesa: 144 (doce docenas)

Capital humano: destrezas, educación, talentos y habilidades de una persona que le permiten ser un trabajador productivo (a)

Incentivo: recompensa o beneficio que motiva a la gente a hacer algo

Préstamo: suma de dinero provista temporalmente con la condición que la cantidad prestada sea pagada, generalmente con intereses

Mercado: cualquier lugar o manera en que los compradores y vendedores hacen intercambios

Precio: cantidad de dinero pagado al comprar o vender un bien, servicio o recurso

Ganancia: ingresos de una empresa menos sus costos de producción

Productividad: cantidad de bienes o servicios producidos por un recurso en cierta cantidad de tiempo

Ingresos: dinero recibido por un negocio por la cantidad de bienes y servicios vendidos

Ahorro: separar dinero para comprar bienes y servicios en el futuro

Vendedores: personas que reciben dinero a cambio de bienes, servicios o recursos

Stock: a share of ownership in a company

